زندگی الهام بخش

جیم رون

برگردان: لعل زاد

پیشگفتار مترجم

جیم رون یکی از کار آفرینان برجسته امریکایی و یکی از بزرگ ترین نویسندگان و سخن رانان ماهر و انگیزه دهنده بوده است. او در سال ۱۹۳۰ در واشنگتن تولد گردیده و در ۲۰۰۹ وفات می کند. او در سال ۱۹۵۵ شامل گروه تجارتی ایرل شوف گردیده و طوری که خود رون می گوید، شوف زندگی او را دگرگون می سازد.

رون نخستین سیمینار خود را در ۱۹۶۳ برگزار می کند. پس از آن او برای بیش از ۴۰ سال در سیمینار ها و کنفرانس های بین المللی اشتراک نموده و داستان زندگی و اسرار موفقیت و پیروزی های خود را شرح می دهد که باعث انگیزه، روحیه و زندگی الهام بخش برای هزاران نفر در سراسر جهان گردیده است. کسانیکه افتخار شنیدن سخن رانی های او را داشتند، به ظرافت و ذهنیت عامه او گواهی داده و او را به حیث یکی از بزرگترین متفکران با نفوذ زمان ما دانسته اند. او کتاب ها، کسیت ها و ویدیو های بی شماری به جا گذاشته و در انگیزه دهی و شکل دهی یک نسل کامل مربیان رشد شخصیت و صد ها آموزگار کمک کرده است.

رون در سال ۱۹۸۵ به دریافت جایزه انجمن سخن رانان ملی به عنوان «برترین سخن ران» نایل شده و سپس جایزه «استاد تفوق و تاثیر گذاری» را در سال ۲۰۰۴ دریافت می کند. او به عنوان بهترین مربی و استاد چیره دست در زمینه رشد شخصیت شناخته شده و در طول حیاتش بیش از ۵ ملیون نفر در سراسر دنیا در سیمینار های او شرکت کرده و ملیون ها نفر از طریق کتاب ها و محصولات صوتی و تصویری او از آموزه هایش بهره برده اند.

این اثر او شامل ۱۵ فصل بوده و در بر گیرنده مطالبی در باره انضباط، رشد شخصیت، هدف گزاری، اندیشه ورزی، نیروی انگیزه، کیفیت رهبری، استقلال مالی، قدرت گفتگو، پویایی رشد و تغییر، موفقیت تجارتی، موفقیت شخصی، فلسفه زندگی، مناسبات استثنایی، تسلط بر منفی ها و لذت بردن از حقیقت است که نقش به سزایی در آموزش، پرورش، رشد شخصیت، روحیه، انگیزه، اراده و باور انسان ها دارد. امیدوارم با پیشکش نمودن این اثر نهایت سودمند، گام کوچکی در راستای خدمت به هم میهنان و به ویژه نسل جوان کشور برداشته باشم.

دکتور لعل زاد
لندن، مارچ ۲۰۱۸

فهرست

پیشگفتار مولف

با مطالعه این کتاب می توان اندیشه های زیادی را فرا گرفت... اندیشه های که به مردمان موفق کمک می کند تا به اهداف خود برسند، ثروت معینی بدست آورند و از رضائیت و شادمانی بزرگ تر در زندگی خویش بهره مند شوند.

من شما را شخصا نمی شناسم و با رویا ها و مشکلات شما آشنایی ندارم. اما من به این ها نیاز ندارم، زیرا اندیشه های را که شما با آن آشنا می شوید، اصول موفقیت شماست. اینها با تضمین به شما کمک می کند که به بیشترین رویا های الهام بخش خویش نایل شوید.

این اصول از کجا سرچشمه گرفته اند؟ من آنها را نه ساخته ام. من زمانی آنها را کشف کردم که ۲۵ ساله بودم، در دورانی از زندگی که به اندیشه های نوی نیاز داشتم تا مسیر زندگی خود را تغییر دهم. من در آن زمان بسیار نیازمند نبودم، اما یقینا به کمک نیاز داشتم. من تصور می کنم که ما همه در سن ۲۵ سالگی به یک مقدار کمک نیاز داریم.

من برای یک آغاز بزرگ در زندگی آماده بودم. من در منطقه زراعتی آیداهو بزرگ شده بودم، در یک جامعه کوچکی که حدود پنج هزار جمعیت داشت. ما از دریای سنیک فاصله زیادی نداشتیم که در کنار جنوبغربی ایالت قرار دارد؛ محل بزرگی که در آن رشد کردم.

من پس از فراغت از مکتب یک سال کالج خواندم. بعد تصمیم گرفتم از اینکه به اندازه کافی هشیار بودم، آن را ترک کردم - یکی از چندین خطای بزرگی که در آن روز ها مرتکب گردیدم. اما من دارای همت بلند و علاقمند کار های سخت بودم و دریافتم که در پیدا کردن وظیفه، مشکلی نخواهم داشت... و معلوم شد که درست بوده است. لذا با یک سر پر از رویا ها و بلند همتی ها اولین وظیفه خود را شروع کردم.

من پس از حدود ۳ سال ازدواج نموده و با دادن وعده های فراوان، به کار خود ادامه دادم. ما پس از چند سال به تشکیل خانواده اقدام کردیم. من در سن ۲۵سالگی، نگاه جدیدی به زندگی خود کردم. مزد هفته وار من حدود ۵۷ دالر بود. من از تمام وعده ها و پرداخت بل های خود عقب مانده و دلسرد شده بودم - به مراتب دور از اندازه پیشرفتی که در سر داشتم.

من علاقمند بودم که سخت تر کار کنم؛ این مشکل نبود. اما روشن بود که این امر چیز های بیشتری نسبت به کار سخت نیاز دارد. من نمی خواستم در سن ۶۰ سالگی یک شخص ورشکسته و بی پول بوده و مانند مردمان زیادی که در اطرافم بودند، در غنی ترین کشور دنیا، محتاج کمک باشم. من در این فکر بودم که چه می توانم انجام دهم تا مسیر زندگی خود را تغییر دهم.

من فکر کردم که دوباره به مکتب بروم. داشتن سند یکساله کالج برای درخواست کار، چندان خوب به نظر نمی رسید. اما با افزایش تعداد خانواده، معلوم می شد که رفتن به مکتب یک تصمیم مشکل است. من هیچ پولی نداشتم تا خودم تجارتی را شروع کنم. پول یکی از مشکلات من بود - پول من پیش از پایان ماه تمام میشد، اگر مقصد مرا درک کنید. من زمانی را به خاطر دارم که وقتی یک نوت ده دالری خود را گم کردم و به خاطر آن، دو روز مریض بودم. بعضی از دوستانم با خوشحالی می گفتند: به خاطر یک نوت ده دالری! «ببین، شاید کدام آدم غریبی آن را یافته که محتاج آن بوده است». اما این، واقعا کمک کننده نبود. در آن زمان، هنوز سخاوت مندی در زندگی من جای نداشت. من کسی بودم که محتاج پیدا کردن ده دالر بودم، نه گم کردن آن.

لذا من در آن زمان از زندگی خود در چنین حالتی قرار داشتم - عقب افتاده از رویا ها و همیشه در تشویش اینکه چه می توانم بکنم تا تغییر بهتری در زندگی خود بیاورم. بعد فرصت خوبی در مسیر راه من قرار گرفت. بعضی اوقات مشکل است که فرصت خوب را توضیح داد. چرا وقتی فرصت خوبی به سراغ آدم می آید، چیز های عجیبی رخ می دهد؟ من نمی دانم. این برای من یک راز است. فرصت خوب من ملاقات با یک شخص بسیار منحصر به فرد و موفق بنام آقای ایرل شوف بود. من وقتی او را دیدم، با خود گفتم، «من هر کاری را انجام خواهم داد تا مانند او باشم. صرفنظر از اینکه در بر گیرنده هر چیزی باشد»!

سرانجام، من مورد علاقه این شخص بسیار خاص قرار گرفتم. او چند ماه پس از اینکه او را دیدم، مرا استخدام کرد. من برای او و در چندین تجارت او تا زمان وفات نابهنگام او برای پنج سال کار کردم. او بهترین چیزی که در این جریان برایم داد، وظیفه نبود. بهترین چیزی که او برایم داد، فلسفه یا دانش او بود - اصول زندگانی موفقانه - اینکه چگونه می توان ثروتمند بود و چگونه می توان خوشحال بود. با کمال اطمینان، اندیشه او برای من کار کرد.

من برای همیشه سپاس گزار ملاقات چنان شخصی هستم که چنین تفاوت بزرگی در زندگی من وارد کرد. اگر آقای شوف هنوز زنده می بود، من حتما او را می خواستم و بار دیگر به خاطر اشتراک اندیشه ها و الهام او تشکر می کردم که برای من چنین تغییری در زندگی من ایجاد کرد.

حال، من این فرصت را دارم که این اندیشه ها را با شما در میان بگذارم. اگر شما هم این اندیشه ها را در زندگی خود تطبیق کنید، می دانم که شما هم بصورت مساویانه نتایج مهیجی بدست خواهید آورد و این یک وعده است.

فصل اول - انضباط یا واژه سحرآمیز

«ما باید تمام تار های ریسمان عادات خود را با آهستگی و روشمندانه باز کنیم، تا آن ریسمانی که ما را میخ کوب کرده، به چیزی تبدیل شود که بیشتر از تار های پراگنده و پاشان نماند».

»شما چگونه می توانید معجزه کنید؟ این تابع انضباط است. انضباط با یک گام ساده آغاز می شود: اجرای آن چیزی که شما می توانید انجام دهید».

«انضباط شما را توانا می سازد که هیجان و خرد خود را در اختیار گرفته و آنها را تبدیل به اقدام کنید».

«هرگاه شما آینده آیدیال خود را ببینید و احساس کنید، شما آماده خواهید بود و توان آن را خواهید داشت تا با پرداخت هر قیمتی خود را به آنجا برسانید».

۱.۱. پل تفکر و تحقق

اگر یک واژه سحرآمیز موجود باشد که بر فراز همه واژگان قرار داشته باشد، انضباط است. انضباط پلی است در بین تفکر و تحقق، در بین الهام و دستاورد، در بین احتیاج و ایجاد (باروری). به خاطر داشته باشید که تمام چیز های خوب در مسیر جریان رو به بالا از ما قرار دارند. گذشت زمان ما را سرگردان و بی اراده می سازد و نتیجه سرگردانی و بی ارادگی عبارت از منفی (انصراف) ها، مایوسی (دلسردی) ها و ناکامی (شکست) هاست.

ناکامی یک حادثه عظیم و یا بصورت عام نتیجه یک تصادف عمده نبوده و برعکس نتیجه فهرست درازی از مجموعه ناکامی های کوچک است. اگر هدف امروز شما نوشتن ده نامه باشد و شما فقط سه نامه نوشته باشید، هفت نامه کم دارید. اگر شما باید پنج تیلفون کنید و فقط یک تیلفون کرده اید، چهار تیلفون کم هستید. اگر برنامه شما این باشد که امروز ده دالر پس انداز کنید و هیچ پس اندازی نه کرده باشید، ده دالر کم هستید.

خطر اینست که شما پس از سپری کردن یک روز بدون انضباط چنین نتیجه گیری کنید که کدام صدمه بزرگی ندیده اید. اما اگر این روز ها را جمع کنید تا یک سال شود - و بعد این سال ها را جمع کنید تا یک دوره زندگی شود - معلوم خواهد شد که این ناکامی های کوچک و تکراری چگونه می تواند زندگی شما را به یک فاجعه بزرگ تبدیل کند.

از طرف دیگر، موفقیت عبارت است از عین پروسه، اما در جهت معکوس آن. اگر شما برنامه داشته باشید که امروز ده تیلفون بکنید و روز را با اجرای پانزده تیلفون به پایان برسانید، پنج تیلفون بیشتر کرده اید. شما می توانید ببینید که این نوع کار ها چه تفاوت بزرگی در یکسال به بار می آورد... و چه مقدار ثروت و دستاوردی در طول زندگی در انتظار شما می باشد.

انضباط مانند یک سبد پر از کلید های سحر آمیزی است که می تواند تمام دروازه های ثروت، شادی، فرهنگ، اعتماد به نفس، غرور، لذت، تحقق، رضایت و موفقیت را به روی شما بگشاید.

کلید اول انضباط عبارت از آگاهی به نیاز و ارزش انضباط است، به ویژه انضباط در آوردن تغییرات ضروری. چه چیز های نیاز است؟ من باید چه کنم و چه شوم تا تمام چیز های را که از زندگی می خواهم، به دست آورم؟

کلید دوم انضباط عبارت از شوق و علاقه یا میل و اراده است. علاوه بر آن، اشتیاق است که انضباط جدید را آگاهانه، خردمندانه و استوار نگه می دارد.

کلید سوم انضباط عبارت از تعهد به مهارت یا کنترول اوضاع زندگی روزانه خود است - دیدن و مهار کردن فرصت ها برای استفاده از چیز های خوب و همچنان از چیز های که در پوشش بدبختی می آیند.

انضباط اثرات زیادی دارد، اما مهم ترین آنها اثری است که بالای ذهن یا شیوه فکر شما دارد - شما را طوری می سازد که احساس بهتری در باره خود داشته باشید. حتی کوچک ترین انضباط می تواند اثرات غیرقابل باوری بالای نگرش یا بینش شما داشته باشد. احساس خوبی که شما به دست می آورید - آن احساس خود-ارزشی که از آغاز یک انضباط جدید به وجود می آید - همانند خوبی آن احساسی است که از تحقق انضباط نصیب ما می شود.

یک انضباط جدید مسیر زندگی شما را فورا تغییر می دهد. شما نمی توانید سرنوشت ها را فورا تغییر دهید - این آن چیزی است که باید بیاید - اما شما می توانید مسیر را فورا تغییر دهید و مسیر بسیار مهم است.

انضباط با طبیعت همکاری می کند. همه چیز تابع جد و جهد یا سعی و تلاش است. این عملکرد مشترک زندگی است. یک درخت چقدر بالا می رود؟ تا اندازه ای که می تواند. همه چیز تلاش می کند آن چیزی شود که ممکن است. این آن چیزی است که انضباط در باره آن است... تلاش در جهت تحقق ظرفیت طبیعی خویشتن و رسیدن به آن چیزی که می توانیم برسیم.

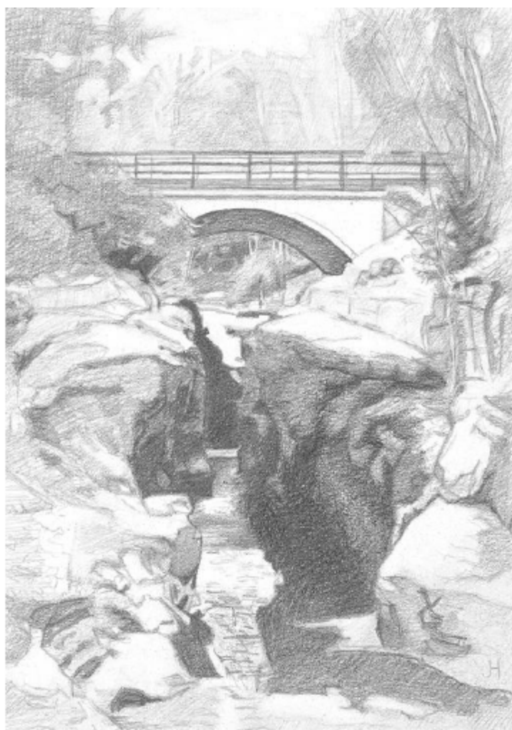
اراده انسانی در عمل یعنی حرکت الهامی، خواست اشتیاقی، حوصله مستدل و رهنمایی

هوشمندانه می تواند شما را به آن سکو ها و قله های بلندی برساند که زندگی خوب نامیده می شود. انضباط آن فرصت های را جذب می کند که همیشه توسط عمل کنندگان بلند همت و ماهر جذب می شود. انضباط قدرت نامحدود تعهد را در اختیار می گیرد.

انضباط: آن گام های منحصر به فرد اندیشه و فعالیت هشیارانه است که سرپوشی در بالای حوصله و کنترولی در بالای حسن نیت می گذارد؛ آن چیزی است که مثبت را رشد و منفی را کنترول می کند؛ آن چیزی است که موفقیت را تشویق و ناکامی را جلوگیری می کند؛ آن چیزی است که شیوه زندگی را شکل می دهد و عقیمی را کنترول می کند؛ آن چیزی است که سلامتی را بهبود و مریضی را محدود می کند؛ آن چیزی است که شادی را ترویج و غمگینی را کنترول می کند.

انضباط: آن پروسه دوامداری است که تمام چیز های خوب را به ارمغان می آورد. به خاطر داشته باشید که هر کسی می تواند این پروسه را آغاز کند. چنین نیست که، «اگر من می توانستم، می کردم»؛ بلکه بیشتر این است که، «اگر من می کردم، می توانستم. اگر من بخواهم، می توانم».

لذا پروسه را شروع کنید. یک عادت نو را آغاز کنید، فرق نمی کند که چقدر کوچک باشد. اندازه مهم نیست؛ از اینکه شروع می کنید یا نه و از اینکه ادامه می دهید یا نه، مهم اند.



شکل ۱. انضباط مانند پلی که دو کنار دریا را با هم وصل می کند، تفکر و تحقق، الهام و دستاورد و احتیاج و ایجاد را با هم وصل می کند.

۲.۱. مارپیچ دستاورد

چه چیزی در هسته ای رسیدن به یک زندگی خوب قرار دارد؟ این عبارت از آموزش چگونگی تعیین اهداف نیست؛ عبارت از آموزش چگونگی مدیریت بهتر زمان نیست و عبارت از مهارت در خصوصیات رهبری نیست.

ما همه روزه با هزاران شیوه کوشش می کنیم که با آموزش چگونگی انجام کار ها زندگی خود را بهبود بخشیم. ما زندگی خود را در جمع آوری دانش در صنف ها، کتاب ها و تجارب سپری می کنیم. اگر دانش قدرت است، اگر دانش پیشتاز موفقیت است، ما چرا در رسیدن به اهداف خود کوتاه می آییم؟ ما چرا با وجود تمام دانش و تجارب مجموعی، خود را سرگردان و بی هدف می یابیم؟ چرا به عوض اینکه در جستجوی مواد زندگی باشیم، در جستجوی وجود زندگی هستیم؟

شاید پاسخ های زیادی به این پرسش موجود باشد. شاید پاسخ شما از پاسخ های کسانی که شما می شناسید، فرق داشته باشد. در حالیکه پاسخ های زیادی می تواند به این پرسش وجود داشته باشد، پاسخ نهایی می تواند نبود انضباط در تطبیق دانش ما باشد. واژه کلیدی، انضباط یا خود-انضباطی است.

دیگر مهم نیست که شما چقدر هوشمند هستید، اگر از دانش خود کار نگیرید. دیگر مهم نیست که شما با چه درجه عالی فارغ شده اید، اگر در یک وظیفه کم-درآمد بچسبید. دیگر اهمیتی ندارد که شما به تمام سیمینار های شهر رفته باشید، اگر آموخته های خود را عملی نکنید.

ما زندگی خود را در جمع آوری مصرف می کنیم: جمع آوری دانش، جمع آوری مهارت ها و جمع آوری تجارب. اما ما باید دانش، مهارت ها و تجارب جمع آوری شده را در قلمروی زندگی و کسب و کار عملی کنیم. ما باید کاربرد آموخته های خود را بیاموزیم.

وقتی ما دانش خود را عملی می کنیم، باید نتایج آن را مطالعه نموده و روش خود را اصلاح کنیم. سرانجام دانش ما با کوشش، مشاهده، اصلاح و کوشش دوباره، ناگزیر نتایج با ارزش و قابل تحسینی به بار می آورد. ما باید با لذت بردن و نتایج تلاش های مان، بلند همتی خود را با تقویه مثبت و رشد دوامدار تغذیه نموده و ادامه دهیم. در این صورت، به زودی خواهیم دید که ما در یک مارپیچ دستاورد ها دور خورده و در قله بلند موفقیت صعود کرده ایم. وجد و سعادتی که این تجارب در زندگی به بار می آورد پیروزی بر تراژیدی (مصیبت)، کندی (رکود) و میانگی (حد وسط بودن) است.

اما برای اینکه تمام این پروسه ها برای ما کار بدهد، باید اولا بر هنر خود-انضباطی استوار و پایدار چیره شویم. این خود-انضباطی استوار دربرگیرنده چیرگی بر هنر های تعین اهداف،

مدیریت زمان، رهبری، مراقبت و مناسبات می باشد. اگر ما خود-انضباطی استوار را بخشی از زندگی روزانه خویش نه سازیم، نتایج که می خواهیم، پراگنده و مبهم خواهد بود. این شامل تلاش استوار برای مدیریت صادقانه زمان با ارزش ماست. بدون آن، ما بصورت استوار عقیم و نازا خواهیم بود. زمان ما توسط کسانی به مصرف خواهد رسید که تقاضا های آنها قوی تر از ماست.

به انضباط نیاز است تا بر صدا های آزار دهنده در ذهن خود غلبه کنیم: ترس ناکامی، ترس موفقیت، ترس فقر و ترس قلب شکسته. وقتی این صدا های آزار دهنده در داخل ما زمینه های ناکامی را فراهم می کند، به انضباط نیاز داریم تا تلاش خود را ادامه دهیم.

به انضباط نیاز است تا به اشتباهات خود اعتراف کنیم و محدودیت های خود را تشخیص دهیم. صدای خود-خواهی انسان با تمام ما و شما گفتگو دارد. بعضی اوقات آن صدا برای ما می گوید که ارزش یا دستاورد های خود را بالا تر از نتایج واقعی آن بزرگ سازی کنیم. این باعث می شود که اغراق نموده و کاملا صادق نباشیم. به انضباط نیاز است تا کاملا صادق باشیم، هم با خود و هم با دیگران.

از یک چیز متیقین باشید: هر اغراق حقیقت، وقتی توسط دیگران کشف شود، اعتبار ما را از بین می برد. این باعث می شود که تمام آنچه ما می گویم و می کنیم، مورد شک و تردید قرار گیرد. به مجردی که یک دوست همکار ما در می یابد که ما تمایل به اغراق داریم، تصور می کنید که چه می شود؟ او فکر می کند که ما همیشه اغراق می کنیم. او هرگز دیگر آن احترام قبلی را برای ما قایل نخواهد شد؛ هرگز.

تمایل به اغراق، تحریف یا حتی نگفتن حقیقت، بخش ذاتی تمام ما و شماست. این هنگامی شروع می شود که ما طفل هستیم. جانی می گوید، «من نه کرده ام. من نه کرده ام»! شاید جانی آن کار را نه کرده باشد، اما او احتمالا چیزی در رابطه به آن انجام داده باشد. این ادامه می یابد تا وقتی که ما بزرگ می شویم: اغراق مفاد یک محصولی که می خواهیم به فروش برسانیم، اغراق ارزش خالص خود مان برای زیر تاثیر آوردن دوستان سابق، اغراق اینکه ما چقدر برای بستن یک معامله نزدیک هستیم، تا رییس را زیر تاثیر بیاوریم. فقط و در مجموع، یک حمله منضبطانه می تواند بر این تمایلات غالب گردد.

تغییر یک عادت به انضباط نیاز دارد، زیرا وقتی عادت ها شکل می گیرند، آنها مانند یک ریسمان بزرگ عمل می کنند، یک غریزه تقریبا شکست ناپذیر که فقط فعالیت منضبط و درازمدت می تواند آنرا تغییر دهد. ما باید تمام تار های ریسمان عادات را با آهستگی و روشمندانه باز کنیم، تا آن ریسمانی که ما را در اسارت نگه داشته، چیزی بیشتر از تار های پراگنده یک سیم نماند. این دربرگیرنده تطبیق منظم یک انضباط جدید است، یک انضباط مطلوب برای غلبه بر آنچه که کمتر مطلوب است.

برای برنامه ریزی به انضباط ضرورت است. برای اجرای برنامه خود به انضباط نیاز داریم. به انضباط نیاز است تا با عینی گری کامل به نتایج برنامه تطبیقی خویش بنگریم. به انضباط نیاز است تا برنامه خود را تغییر دهیم یا شیوه خود برای اجرای آن برنامه را، وقتی که نتایج آن خراب است. به انضباط نیاز است تا محکم و استوار باشیم، وقتی که دنیا نظرات خود را در پا های ما می اندازند. به انضباط نیاز است تا در باره ارزش نظرات دیگران تعمق کنیم، وقتی که غرور و تکبر ما باعث می شود که باور کنیم ما یگانه کسانی هستیم که پاسخ ها در نزد ماست.

ما با تطبیق این انضباط استوار و پایدار در تمام عرصه های زندگی می توانیم معجزه های ناگفته را کشف کنیم و امکانات و فرصت های منحصر به فرد را عریان سازیم.

۳.۱. پاداش زندگی منضبط

انضباط عبارت از آگاهی نیاز برای عمل و اقدامات هشیارانه برای تطبیق آن است. اگر آگاهی و تطبیق در عین زمان واقع شود، ما یک سلسله یا توالی ارزشمند فعالیت های منضبط را آغاز می کنیم.

اما اگر یک زمان قابل توجه در بین لحظه آگاهی و زمان تطبیق بگذرد بنام تعویق یاد می شود، یعنی کنار گذاشتن کار های که امروز می توانیم انجام دهیم. تعویق تقریبا ضد انضباط است.

صدای درون ما می گوید، «انجام بده». بعد انضباط می گوید، «حال اجرا کن، با تمام توان خود». این صدا را همیشه رعایت کنید و به این ترتیب عادت به غریزه تبدیل می شود.

تعویق می گوید، «پسان تر. فردا. هر وقتی که فرصت یافتم». او هم چنان می گوید، «چیزی را انجام بده تا چیزی بدست آوری یا دیگران را زیر تاثیر قرار بدهی. چیزی را انجام بده که می توانی، اما نه چیزی را که باید انجام بدهی».

ما با هر شرایطی که مواجه می شویم، بصورت ثابت با این دو گزینه روبرو هستیم: حال انجام دهیم یا پسان تر، انضباط یا تعویق. داشتن میوه دستاورد و رضایت (انضباط) یا زندگی با شاخه های بی ثمر میانگی (تعویق).

پاداش های زندگی منضبط بسیار بزرگ است، اما آنها غالبا تا مدت زمانی در آینده معطل می شوند. از طرف دیگر، پاداش برای عدم انضباط، فوری است. اما اینها در مقایسه با پاداش های غیرقابل اندازه خود-انضباطی استوار ناچیز است. یک پاداش فوری برای عدم

انضباط عبارت از یک روز تفریحی در کنار ساحل است؛ اما یک پاداش آینده برای داشتن انضباط عبارت از مالکیت آن ساحل خواهد بود. متاسفانه، اکثریت ما تفریح امروز را بر خوش بختی فردا ترجیح می دهیم.

لذا ما چگونه می توانیم از این گیجی های ساده لوحانه جلوگیری کنیم؟ شما چگونه می توانید ذهن خود را بالای چیزی نگه دارید که تلاش دارید انجام دهید؟ شما چگونه می توانید نگرش انجام کار و اجرای فوری آن را نگه دارید؟ شما چگونه می توانید گزینه انضباط یا تعویق را انتخاب کنید؟ شما چگونه می توانید بالای بلند همتی خود تمرکز دوامدار داشته باشید؟ شما چگونه می توانید مانع گفتگو ها در باره ماشین آبسرد (یک موضوع بیهوده) شوید؟

شما می توانید تمرکز بالای کار خود را نگه دارید. شما می توانید کار خود را به عوض فردا، امروز انجام دهید. شما می توانید مسایل اجتماعی را زمانی شروع کنید که کار خود را انجام داده باشید. شما باید بصورت واقعی بالای خود-انضباطی استوار خود همه روزه کار کنید. در غیر آن، شما خود را گیج خواهید یافت. گیج شده با افکار منفی. گیج شده توسط افراد منفی. گیج شده توسط بحث کنندگان بر سر ماشین آبسرد. به زودی با درنظرداشت افرادی که با آنها سروکار دارید، با خود-تردیدی گیج می شوید. هرگز قدرت نفوذ دوستان خود را کم نگیرید. هرگز قدرت خود-انضباطی استوار خود را کم نگیرید.

۴.۱. بهبود کیفیت زندگی

اجازه دهید یکتعداد کلید های انضباط را در اختیار تان قرار دهم. از چیز های کوچک شروع کنید و بعد به کار های بزرگ اقدام نمایید. چیز های کوچک کار های اندکی اند که شما می توانید انجام دهید تا زندگی شما بهتر شده و شما در باره خود، احساس بهتری داشته باشید. فهرستی از آنها تهیه کنید. زندگی در مقابل شما چالش های بزرگی قرار می دهد، اما تا زمانیکه شما چیز های کوچک را تمرین نکرده و بر آنها چیره نشده باشید، چانسی برای کار های بزرگ نخواهید داشت. یک شخصی از خانه خود خارج شده و می خواهد کار های موسسه را مرتب نماید، در حالیکه هنوز گراج خود را تنظیم نکرده است؛ چه کسی را می خواهد فریب دهد؟ لذا بالای تمام انضباط ها کار کنید، هم کوچک و هم بزرگ که کیفیت زندگی شما را بهبود می بخشد.

در اینجا یک فکر مثبت وجود دارد: همه چیز بالای همه چیز اثر دارد. نبود هر انضباطی بالای تمام انضباط های دیگر اثر می گذارد. فردی به صورت نادرست می گوید، «این یگانه عرصه ای است که من ناکام ماندم». معلوم است که این درست نیست. هر ناکامی صرفنظر از اینکه چقدر کوچک باشد، بالای کارایی های دیگر شما اثر می گذارد.

در اینجا جانب مثبتی نیز وجود دارد: هر انضباط جدید بالای انضباط های دیگر اثر می کند. هر چیز جدیدی را که شما تلاش می کنید بالای کارایی های دیگر شما اثر می کند. آیا این هیجان انگیز نیست؟ لذا از هر انضباط کوچکی شروع کنید که به فکر شما می رسد. شما نمی توانید باور کنید که این چه اثراتی بالای خود-باوری (اعتماد به نفس) شما خواهد داشت. به خاطر داشته باشید که بزرگ ترین مانع موفقیت نبود خود-باوری است؛ نبود خود-باوری از اجرا نکردن آنچه می توانید انجام دهید، منشا می گیرد.

بعد، خود-انگیزی است. در واقعیت، این یگانه نوع انگیزه در اینجا است. من چندی پیش در یک سفر آموزشی در استرالیا بودم و رسانه ها با من مصاحبه داشت. آنها از من پرسیدند، «آقای جان، آیا شما یکی از انگیزه دهندگان امریکایی هستید»؟ من گفتم، «نه، من یک کاسب هستم. من افکار خود و تجارب خود را به اشتراک می گذارم، اما مردم باید خود شان خود را انگیزه دهند».

من کشف کرده ام که شما نمی توانید مردم را تغییر دهید. فقط خود آنها می توانند خود را تغییر دهند، نه شما. خداوند می داند که من زیاد تلاش کردم. من یک گروه عالی فروشندگان در روز های اولیه داشتم. من گفتم، «من می خواهم آنها را موفق سازم، حتی اگر کشته شوم». چه فکر می کنید؟ من زحمت بی پایان کشیدم، ولی نه توانستم!

افراد خوب پیدا می شوند، تغییر داده نمی شوند. اگر شما در جستجوی افراد خوب هستید، باید آنها را پیدا کنید. این بهترین پاسخی است که من می توانم به شما بدهم. اگر شما در جستجوی افراد با انگیزه هستید، باید آنها را پیدا کنید، اما نمی توانید آنها را با انگیزه سازید. اولین قانون مدیریت این است: مرغابی های خود را به مکتب عقابان نه فرستید. چرا؟ به خاطری که کار نمی دهد. من تمام این ها را کوشش کردم. چندی پیش یک مجله را در نیویارک دیدم که یک صفحه کامل آگهی برای هوتل ها داشت. اولین سطر آگهی این بود، «ما به مردم خود درس نمی دهیم که خوب باشند». حال آن مورد توجه من قرار گرفته است. سطر دوم می گوید، «ما فقط افراد خوب را استخدام می کنیم». من فکر کردم، چه یک میانبر هوشیارانه!

انگیزه یک راز است. چرا یکتعداد مردم با انگیزه اند و تعداد دیگری نیستند؟ چرا یک فروشنده اولین شخص مورد نظر خود را به ساعت ۷ صبح ملاقات می کند، در حالیکه فروشنده دیگری شخص مورد نظر خود را در ساعت ۱۱ ملاقات می کند؟ چرا یکی به ساعت ۷ و دیگری به ساعت ۱۱ آغاز می کند؟ من نمی دانم. من آنرا «اسرار ذهن» می نامم.

من یک درس را در عین زمان برای یک هزار نفر می دهم. یکی بیرون می رود و می گوید، «من می خواهم زندگی خود را تغییر دهم». تعداد دیگری بیرون شده و با یک خمیازه می گویند، «من تمام این چیز ها را قبلا شنیده ام». چرا چنین است؟ چرا بالای آنها با عین اندازه

اثر نمی گذارد؟ من نمی دانم. اسرار ذهن است.

مرد ثروتمندی برای یک هزار نفر می گوید، «من این کتاب را مطالعه کردم و این کتاب باعث شد که من در مسیر ثروتمند شدن قرار گیرم». تصور کنید که چه تعداد از این یکهزار نفر که بیرون می روند، این کتاب را خریداری می کنند؟ پاسخ: یک تعداد محدود. آیا چنین چیزی غیرقابل باور نیست؟ چرا همه نمی روند و این کتاب را نمی گیرند؟ اسرار ذهن!

برای یکنفر باید بگویید: «بهتر است کمی آهسته تر کار کنید. شما نمی توانید آنهمه ساعت کار نموده و آنهمه را انجام دهید، برو، برو، برو؛ ممکن است به حمله قلبی مواجه شده و بمیرید». و برای شخص دیگری، باید بگویید، «شما چه وقت می خواهید از بالای کوچ بلند شوید»؟ تفاوت در چیست؟ اینها اسرار ذهن نامیده می شوند. چرا همگان در تلاش ثروتمند شدن و خوشحال بودن نیستند؟ من نمی دانم. اسرار ذهن.

لذا باید خود-انگیزه باشید. این وظیفه را به کسی دیگری نسپارید. شخصی می گوید، «بچه ها، اگر کسی بیاید و مرا بیدار کند». هی، اگر او نیاید، چه می شود؟ شما باید یک برنامه بهتری برای زندگی خود داشته باشید. شما باید انضباط داشته باشید.

۵.۱. بهترین اجرا

من یک پرسش خوبی برای شما دارم. آیا بهترینی را که می توانید انجام دهید، تمام آنهای است که می توانید انجام دهید؟ بطور عجیبی پاسخ نه است. تصور کنید که بالای فرشی دراز می کشید و می خواهید تمرین پایین و بالا شدن روی مشت را تا که می توانید انجام دهید - بیایید بگوییم که بنا به دلایلی در این اواخر هیچ تمرین نکرده باشید، لذا بهترین تعدادی که بتوانید شاید پنج دفعه باشد.

اما پنج دفعه تمام تعدادی است که شما می توانید انجام دهید؟ پاسخ منفی است. اگر شما کمی استراحت کنید، می توانید پنج دفعه دیگر هم انجام دهید. اگر کمی دیگر هم استراحت کنید، می توانید پنج دفعه دیگر هم اجرا کنید. ما چگونه توانستیم از پنج به پانزده برسیم؟ این یک معجزه است!

اگر شما این الگو را ادامه دهید، آیا ممکن است تعداد آن را به پنجاه برسانید؟ البته! شما چگونه توانستید از پنج به پنجاه برسید؟ این یک معجزه است!

لذا شما چگونه توانستید این معجزه را انجام دهید؟ تمام اینها مربوط به انضباط است. این با یک گام ساده آغاز می شود: انجام یا اجرای آنچه می توانید. وقتی شما آن را انجام دادید،

می توانید کار را ادامه دهید تا بهترین خود را به مدارج بلند تری برسانید. هر زمانی که شما یک کار را تکمیل نموده و استراحت می کنید، خود را برای تحقق کار بزرگ تر آماده می سازید. اما در اینجا یک یاد داشت احتیاطی وجود دارد: استراحت را طولانی نسازید.

چرا؟ به خاطری که گیاهان هرزه می تواند باغ را فرا گیرد. شما ممکن است مشاهده کرده باشید که اطفال این موضوع را پیدا کرده اند. آنها چیز ها را این گونه به حرکت در می آورند: آنها استراحت را یک نیاز می پندارند، نه یک هدف. هدف زندگی استراحت نیست. هدف زندگی عمل کردن و تفکر برای انضباط های بیشتر است.

در باره شیوه ها و وسایل بیشتر جهت کاربرد خرد خود و دانش خود فکر کنید. از نگرش خود، عقیده خود، جسارت خود، تعهد خود، خواست خود و هیجانات خود استفاده کنید. در انضباط خود سرمایه گذاری کنید تا استعداد های شما ضایع نشود. کوچک ترین انضباط ها می تواند زندگی شما را دگرگون سازد.

با فیصدی کوچک مردمان واقعا منضبط یکجا شوید و کشف کنید که بهترین مخلصان شما چه کسانی اند.

۶.۱. درو کردن (چیدن) پاداش ها

برای هر تلاش منضبط پاداش های متعدد وجود دارد. این یکی از بزرگترین ترتیبات و تنظیمات زندگی است. در حقیقت، این یکی از همان امتداد قانون انجیل است که می گوید، اگر شما خوبی بکارید، خوبی درو می کنید.

در اینجا یک بخش منحصر به فرد قانون کاشتن و درو کردن وجود دارد. این قانون نه تنها پیشنهاد می کند که ما همگی همان چیزی را درو می کنیم که می کاریم، همچنان پیشنهاد می کند که ما به مراتب بیشتر از آنچه می کاریم، درو می کنیم. زندگی پر از قوانینی است که اداره کننده و توضیح کننده رفتار ها است، لیکن شاید این عمده ترین قانونی باشد که ما باید بدانیم: برای هر تلاش منضبط، پاداش های متعدد وجود دارد.

چه یک مفهومی! اگر شما یک خدمت ارایه کنید، پاداش شما چند برابر خواهد بود. اگر شما عادل، صادق و با حوصله با دیگران باشید، پاداش شما چندین برابر خواهد بود. اگر شما بیشتر از توقع پاداش به دیگران بدهید، پاداش شما به مراتب بیشتر از آنچه می باشد که توقع دارید. اما بخاطر داشته باشید: واژه کلیدی در اینجا همانطور که تصور خواهید کرد، انضباط است.

هر چیز با ارزش به مواظبت، توجه و انضباط نیاز دارد. اطفال به انضباط نیاز دارند. آنها باید یک ساختاری داشته باشند که برای شان اعمار شده است. آنها باید محدودیت های برای کار کردن با خود داشته باشند تا خود را برای کاوش و رشد، امن و راحت احساس نمایند. آنها باید بیاموزند تا تشیخص نمایند که چه چیزی درست و چه چیزی نادرست است، کدام رفتار قابل پذیرش و کدام رفتار غیرقابل پذیرش است. اطفال به انضباط ثابت و استوار نیاز دارند. در غیر آن، آنها گیج گردیده و درک نخواهند کرد که چگونه رفتار کنند.

به عین ترتیب، افکار ما هم به انضباط نیاز دارد. ما به صورت استوار باید محدودیت های داخلی و رموز برخورد خود را دریابیم، در غیر آن افکار ما گیج خواهد شد. در صورتیکه افکار ما گیج شود، ما با نومیدی کامل در پیچ و خم زندگی گم خواهیم گشت. افکار گیج و پریشان نتایج گیج و پریشان به بار می آورد.

قانون را به خاطر داشته باشید: «برای هر تلاش منضبط چندین پاداش وجود دارد». انضباط نوشتن یک کارت یا یک نامه به یک دوست را بیاموزید. انضباط پرداخت بموقع بل های خود، رسیدن بموقع به ملاقات ها و یا استفاده موثر از وقت خود را بیاموزید. انظباط توجه کردن یا پرداختن مالیات خود را بیاموزید. انضباط داشتن ملاقات های منظم با همکاران، همسر، اطفال و یا اقارب خود را بیاموزید. انظباط آموختن تمام چیز های را که می توانید بیاموزید، تدریس تمام چیز های که می توانید تدریس کنید و یا خواندن تمام چیز های که می توانید بخوانید، بیاموزید.

برای هر انضباط چندین پاداش وجود دارد. برای هر کتاب، دانش جدید. برای هر موفقیت، بلند همتی جدید. برای هر چالش، فهم جدید. برای هر ناکامی، اراده جدید. زندگی همین گونه است. حتی تجارب بد زندگی هم سهم خاص خود را ارایه می کند.

اما یک حرف محتاطانه برای کسانی وجود دارد که نیاز مواظبت و توجه به انضباط های زندگی را نادیده می گیرند: هر چیزی قیمت خود را دارد. همه چیز بالای همه چیز اثر دارد. اگر شما انضباط را در نظر نمی گیرید، قیمتی وجود دارد که شما باید بپردازید. تمام چیز های با ارزش را می توان با گذشت زمان به قسم هدیه بدست آورد.

این همان چیزی است که ما به نام قانون آشنایی یاد می کنیم. ما بدون انضباط توجه ثابت و روزانه، چیز ها را به قسم هدیه بدست می آوریم. جدی باشید. زندگی یک دوره تمرین نیست.

اگر شما غالبا میل دارید که لباس های خود را به عوض آویزان کردن در الماری در بالای چوکی می گذارید، محتاط باشید. این به معنای نبود انضباط است. بخاطر داشته باشید، نبود انضباط در عرصه های کوچک زندگی باعث صدمه بزرگ در عرصه های بسیار مهم زندگی می شود. شما نمی توانید موسسه خود را پاک کنید تا زمانیکه انضباط پاک کاری گراج خود را نیاموزید.

شما نمی توانید با اطفال خود بی حوصله باشید و با دوستان یا مستخدمین خود با حوصله باشید. شما نمی توانید باعث الهام دیگران برای فروش بیشتر باشید، در حالیکه آن هدف با برخورد خود تان ناسازگار باشد. شما نمی توانید دیگران را برای خواندن کتاب های خوب توصیه کنید، در حالیکه خود تان کارت کتابخانه نداشته باشید.

در این لحظه به زندگی خود فکر کنید. در زمان حاضر کدام عرصه ها نیازمند توجه است؟ شاید شما با کسی که دوست دارید یا او شما را دوست دارد، موافق نباشید و قهر شما اجازه نمی دهد که با آن شخص صحبت کنید. آیا این یک زمان آیدیال نیست که نیاز خود برای یک انضباط جدید را امتحان کنید؟

ممکن است شما در آستانه تسلیمی یا آغاز یا اخراج باشید. یگانه مواد کمبود در داستان موفقیت غیرقابل باور شما در آینده یک انضباط جدید و خود-تحمیلی باشد که باعث شود شما بیشتر کوشش کنید و شدید تر کار کنید نسبت به آنچه که هرگز فکر کرده باشید.

با ارزش ترین شکل انضباط همان است که شما بالای خود تحمیل کنید. منتظر نباشید تا تمام چیز ها شدیدا خراب شوند و کسی دیگری انضباط را در زندگی شما تحمیل کند. آیا این یک تراژیدی نه خواهد بود؟ شما چگونه می توانید این حقیقت را توضیح دهید که شخص دیگری در باره شما بیشتر از شما فکر کرده باشد؟ اینکه آنها شما را مجبور سازند که صبح وقت برخیزید و به بازار بروید، وقتی شما راضی باشید که موفقیت به کس دیگری برود که بیشتر در باره خودش مواظب بوده است؟

زندگی شما، زندگی من و زندگی هر یک از ما می تواند یک هشدار یا یک نمونه باشد. یک هشدار در باره پیامد های نادیده گرفتن، خود-افسوسی، نبود مسیر و نبود بلند همتی... و یا یک نمونه از بکار گیری استعداد، انضباط خود-تحمیلی و اهداف که به صورت واضح درک و شدیدا دنبال شده است.



شکل ۲. ما همه مانند دهقانان همان محصولاتی را درو می کنیم که کاشته ایم... برای هر تلاش منضبط پاداش های متعدد وجود دارد.

۷.۱. قیمت در مقابل نوید

دو چیز عمده بالای زندگی ما اثر دارد: یکی قیمت است و دیگری نوید (آینده آیدیال). آن قدر آسان نیست که قیمت را بپردازید، اگر نوید را نبینید.

من فکر می کنم اطفال در زمان پرداخت قیمت مشکل دارند، چون آنها نمی توانند نوید را ببینند. اما هیچ کسی در پرداخت قیمت نگران نخواهد بود، اگر آنها دید روشنی از فردا - هفته آینده یا ماه آینده و یا سال آینده داشته باشند. اگر ما این اطمینان را داشته باشیم که همه چیز درست کار خواهد کرد، آیا فکر می کنید که ما در پرداخت قیمت، شک و تردید خواهیم داشت؟ پاسخ منفی است، اما همگان تردید خواهند داشت، اگر آینده روشن نباشد. لذا ما باید دو کار را انجام دهیم تا اطفال خود را کمک کنیم: آنها را کمک کنیم که نوید را ببینند و آنها را کمک کنیم که قیمت را بپردازند.

بسیار آسان خواهد بود که قیمت را بپردازیم، اگر ما نوید را دیده بتوانیم. وقتی مربی کاراته من برایم گفت، «آقای رون، شما نمی توانید احساس غیرقابل باور قدم زدن بدون ترس در هر کوچه شهر را باور کنید»؛ من گفتم، «بیا که تمرین را شروع کنیم». من می خواستم عرق کنم؛

من می خواستم خود را در قدم هایش بگذارم تا آن احساس را کمایی کنم.

شما در باره یک نوید خارق العاده چه خواهید کرد؟ مهم ترین چیز های غیرقابل باور. آیا شما کتاب ها را سوراخ نه خواهید کرد؟ آیا شما تیل نیم شب را نه خواهید سوختاند؟ آیا شما در افکار اضافی و انضباط های اضافی مشغول نه خواهید شد، اگر نوید به اندازه کافی باشد؟ پاسخ بلی است. اما چه کسی می خواهد بخواند، چه کسی می خواهد تیل نیمه شب را بسوزاند، چه کسی می خواهد خود را در قدم ها بگذارد، اگر نوید روشن و واضح نباشد؟ هیچ کس. لذا تمام آنچه را انجام دهید تا کشف کنید که شما واقعا چه می خواهید. وقتی شما آن آینده ایدیال یا آن نوید دستاورد را ببینید و احساس کنید، شما آماده خواهید بود و توان آن را خواهید داشت که هر قیمتی را بپردازید.

۸.۱. زمان عمل

مشغول شدن در انضباط واقعی مستلزم آن است که شما توانایی اقدام یا عمل کردن را انکشاف دهید. شما نیاز ندارید عجله کنید اگر لازم نباشد، اما شما نمی خواهید وقت زیادی را ضایع سازید. زمان اقدام اینجاست: وقتی که مفکوره داغ و هیجان قوی باشد.

بیایید بگوییم که شما علاقه دارید کتابخانه خود را بسازید. اگر این کار یک خواست قوی یا میل شدید برای شما باشد، اولین کاری که بکنید، بدست آوردن نخستین کتاب است. بعد کتاب دوم را بدست آورید. تا می توانید به سرعت اقدام کنید، پیش از اینکه احساس شما کم و مفکوره شما خیره شود. اگر چنین نکنید، چه واقع می شود؟ شما در زیر قانون کاهش علاقه قرار خواهید گرفت. ما علاقه داریم اقدام کنیم، وقتی یک مفکوره در ما پیدا می شود. ما علاقه داریم یک کاری کنیم، وقتی که هیجان ما بلند است. اما اگر ما آن تصمیم را به سرعت در عمل پیاده نه کنیم، فوریت آن شروع به کاهش می کند. یک ماه پس از آن، شور و علاقه سرد می شود و یک سال بعد نمی توان آنرا پیدا کرد.

لذا اقدام کنید. وقتی هیجانات بلند و مفکوره قوی، روشن و قدرتمند است، انضباط را بکار بندید. اگر کسی در باره صحت خوب صحبت می کند و شما از آن روحیه یا انگیزه می گیرید، نیاز دارید تا یک کتاب در باره تغذیه بگیرید. کتاب را بگیرید پیش از اینکه مفکوره بگذرد و هیجان سرد شود. پروسه را شروع کنید. در روی زمین دراز بکشید و چند نشست و برخاست اجرا کنید. شما باید اقدام کنید، در غیر آن خرد شما ضایع می شود. هیجان به سرعت می گذرد اگر شما آن را با یک فعالیت منضبط تطبیق نکنید. انضباط شما را توانا می سازد تا هیجان و خرد را تسخیر نموده و آنها را به عمل تبدیل کند. کلید اینست که شما انگیزه خود را با برنامه ریزی سریع انضباط افزایش دهید. شما با انجام چنین کاری یک پروسه زندگی کاملا نوینی را آغاز کرده اید.

در اینجا بزرگترین ارزش انضباط به میان می آید: خود-ارزشی که همچنان بنام خود-باوری (اعتماد به نفس) نامیده می شود. مردمان زیادی که در این روز ها اعتماد به نفس را تدریس می کنند، آن را به انضباط وصل نمی کنند. اما به مجردی که ما کمترین نبود انضباط در داخل خود را احساس کنیم، تخریش روان ما آغاز می شود. یکی از بزرگ ترین وسوسه ها این است که کمی سهل گیر شویم. یعنی به عوض بهترین اقدام، به خود اجازه دهیم که کمی کمتر از بهترین را انجام دهیم. به اندازه کافی مطمین باشید که شما با این شیوه، کاهش احساس خود-ارزشی خود را شروع کرده اید.

حتی در مورد کوچک ترین سهل انگاری نیز مشکل وجود دارد. سهل انگاری به حیث یک عفونت شروع می شود. اگر آن را مراقبت نکنید، به مرض تبدیل می شود. یک سهل انگاری به سهل انگاری دیگری سرایت می کند. بد تر از همه، وقتی سهل انگاری شروع می شود، خود-ارزشی ما را کاهش می دهد.

وقتی این حادثه رخ دهد، شما چگونه می توانید خود-احترامی (احترام به خود) را دوباره بدست آورید؟ تمام آنچه می توانید این است که با کمترین انضباطی شروع کنید که به دانش شما ارتباط دارد. تعهد کنید: «من خود را انضباط می کنم تا به اهداف خود برسم تا در سال های آینده بتوانم موفقیت های خود را تجلیل کنم».

فصل دوم - هنر رشد شخصیت

«آنچه در دنیا رخ می دهد تعین کننده بخش عمده سرنوشت یا آینده شما نیست. زیرا آنچه رخ می دهد، بالای همگان رخ می دهد. کلید این است که شما در باره آن چه می کنید».

«صرفنظر از اینکه شما در مسیر اهدافی قرار دارید که می خواهید به آن برسید یا هم اکنون رسیده اید، همان قدر خوشحال خواهید بود که ذهن شما هم اکنون اندازه ای آن را می سازد».

«پذیرش مسئولیت یکی از عالی ترین اشکال بلوغ انسانی است. تمایل به پاسخگویی و خود را در خط آن قرار دادن، در واقعیت مهم ترین خاصیت بزرگ منشی است».

«هرگاه ما حقیقت را درک کنیم و بپذیریم، نوید آینده از اسارت جعل و تزویر آزاد می شود».

۱.۲. آغاز پروسه تغییر

از جمله تمام چیز های که آقای شوف برای من یاد داد، بزرگترین چالش برای من رشد شخصیت بود. برایم بسیار مشکل بود که فهرست کهنه ملامت سازی را دور اندازم. من چنان راحت بودم از اینکه نواقص و کمبود های خود را بالای حکومت، اقارب منفی، موسسه، اتحادیه ها، اقتصاد، نرخ مفاد، قیمت ها و تمام آنچه قابل تصور بود، بیندازم. این یک گذار مشکل برای من بود تا خود را از ملامت سازی همه کس و همه چیز تغییر داده و مسئولیت زندگی ام را به دوش خودم گیرم.

اما آقای شوف مرا وادار ساخت تا اهمیت این گذار را با یک جمله ساده درک کنم. او گفت، «حوادثی که در جهان رخ می دهد، تعین کننده بخش عمده سرنوشت یا آینده شما نیست. زیرا آنچه رخ می دهد، بالای همگان رخ می دهد. کلید این است که شما در باره آن چه می کنید». او مرا تشویق کرد تا پروسه تغییر را شروع کنم، چیز متفاوتی در ۹۰ روز آینده انجام دهم، غیر آز آنچه که در ۹۰ روز گذشته انجام داده ام. من از شما می خواهم که عین کار را انجام دهید. مهم نیست که خرید یک کتاب باشد، آغاز یک انضباط سلامتی یا بهبود رابطه با خانواده خود تان باشد - صرفنظر از اینکه هر چیزی باشد، صرفنظر از اینکه اقدام کوچکی باشد، شما نیاز دارید که پروسه را آغاز کنید.

آقای شوف راز دیگر موفقیت را برایم داد، وقتی گفت، «آقای رون، تمام آنچه شما هم اکنون دارید، محصول شخصیت شماست که جذب کرده اید». وقتی من به فهم و درک این اصل

شروع کردم، چیز های زیادی برایم واضح شد.

آقای شوف ادامه داد، «آقای رون، شما فقط در جیب خود یک مقدار پول دارید. شما هیچ چیزی در بانک ندارید. طلبکاران صدا می کنند و شما از وعده های خود عقب مانده اید. این شرایط اینگونه بوجود آمده است: بدبختی به خاطری رخ داده که شما چگونه آدمی هستید». من گفتم، «خوب، من چگونه می توانم تمام اینها را تغییر دهم»؟ او پاسخ داد، «اگر تو خود را تغییر بدهی، همه چیز های دیگر برای تو تغییر خواهند کرد. شما نیاز ندارید چیز های را تغییر دهید که در بیرون شما قرار دارند، شما تمام آن چیز های را تغییر بدهید که در درون خود شما قرار دارند. برای آنکه چیز های زیادی بدست آورید، شما نیاز دارید که بهتر شوید».

او بعدا گفت، «نخواهید که کار ها آسان تر می بود، بخواهید که شما بهتر می بودید. نخواهید که مشکلات کمتر باشد، بخواهید که مهارت های شما بیشتر شود. از تغییرات شخصی شروع کنید و اینها تمام چیز ها را برای شما تغییر خواهد داد». او مطلقا درست می گفت.

۲.۲. آمادگی ذهنی

برای یک لحظه یک گوساله وحشی نوزاد در افریقا را تصور کنید. آیا می دانید که او پس از تولد چقدر وقت دارد که به دویدن با گله شروع کند، تا طعمه شیران نشود؟ فقط چند دقیقه! به مجردی که گوساله تولد می شود، تلاش می کند که ایستاده شود. وقتی می افتد، مادرش او را تیله می کند و وادارش می کند که دوباره ایستاده شود. او بار دیگر می افتد.

سرانجام او با پا های لرزان خویش کوشش می کند که شیر بمکد. مادرش او را دور می سازد. او حرکت می کند تا چوچه اش نتواند شیر بخورد. چرا؟ او برایش پیام می دهد: تو حال نمی توانی شیر بخوری، تو باید یک مقدار قوت از خود نشان بدهی یا شیر ها تو را می گیرند. تو باید پاهایت را قوی بسازی. ما وقت زیادی نداریم.

این پروسه برای اطفال ما چه زمانی را در بر می گیرد؟ من به حیث یک پدر صاحب فرزندان هنوز متیقین نیستم! مقدار زمان برای رشد شخصیت، رشد معنویت و رشد فزیکی غیرقابل باور است. اما چیز دیگری نیز به زمان نیاز دارد و آن رشد ذهنی شماست: تغذیه ذهن. بعضی اشخاص آنقدر کم می خوانند که مرض نرمی ذهن دارند. آنها نمی توانند یک دلیل خوب و قوی در رابطه به باور های شخصی خود شان برای شما ارایه کنند.

در اینجا یکی از چالش های وجود دارد که ما منحیث والدین با آن مواجه هستیم: آماده سازی اطفال برای بحث و گفتگو در باره مسایل عمده زندگی روزمره. آنها باید نظرات خوب-آگاهی خود را رشد و انکشاف دهند. شما می توانید آنها را کمک کنید تا آنرا انجام دهند، اما اگر

شما متعهد باشید نخستین کسی هستید که آنرا انجام می دهید.

در اینجا چالش دیگری نیز وجود دارد. شما باید قابلیت آن را داشته باشید تا از نظریات خود دفاع کنید. اگر شما نتوانید از فضایل خود و از ارزش های خود دفاع کنید، شاید طعمه نظریاتی شوید که به مفاد شما نباشد.

ما مکلف هستیم که به فرزندان خود کمک کنیم. آنها به خوب-آگاهی در باره مسایل عمده زندگی نیاز دارند: مسایل سیاسی، اجتماعی، مذهبی، روحی و اقتصادی.

شما مکلف هستید که خود را و فرزندان خود را با چالش های بزرگ امروز آماده سازید: برای رشد دانش خود و دفاع از فضایل و ارزش های خود.

۳.۲. اصول «خود-سازی»

وقتی اکثر مردم در باره بین فرانکلین فکر می کنند، آنها کاغذ پران، پیچ الماسک و کشف برق را به خاطر می آورند. یکی از آن چیزی که تعداد زیاد مردم نمی دانند این است که بین فرانکلین یکی از اولین نویسندگانی بود که در باره «خود-سازی» نوشته است. وقتی فرانکلین المانک ریچارد فقیر را در ۱۷۳۲ شروع کرد، او از جا های خالی در بین ارقام محصولات و معلومات آب و هوا استفاده کرد تا مهره های هوشمند مشوره های اخلاقی و عملی را داخل آن سازد.

من مطمین هستم که شما گفتار «ماهی و موسسه در سه روز به تعفن شروع می کنند» را شنیده باشید. این یکی از صد ها توصیه بین فرانکلین در باره زندگی است. دیگری آن اینست، «پشتکار و سخت کوشی مادر خوش بختی است». شما می دانید، این عجیب است که چگونه مردمان سخت کوش و ذکی صاحب تمام خوش بختی ها می باشند!

ما بعضی اوقات از یک گروه جدید موسیقی می شنویم که در یک شب موفق می شوند. آنها باید در محل درست و زمان درست قرار داشته باشند... مردمان درست را شناخته باشند... و یک دوست برای شان کمک کرده باشد. اما اگر شما گاهی مصاحبه یکی از این اشخاص را دیده باشید، ممکن است شنیده باشید که «موفقیت یک شبه» آنها در واقعیت چندین سال را در بر گرفته است! سخت کوشی و پشتکار مادر خوش بختی هاست!

بین فرانکلین برعلاوه این وجیزه ها، برای ما سه اصل موفقیت را داده که از آزمون زمان گذشته است.

اول: خوشحالی از قطعات کلان موفقیت های بزرگ بدست نمی آید، مگر از دستاورد های کوچک روزانه. آنچه آقای فرانکلین می گوید، این است که ما باید با آنچه داریم خوشحال باشیم، در حالیکه در جستجوی آن چیزی باشیم که واقعا می خواهیم.

ما غالبا می گوییم، «آه، من وقتی خوشحال خواهم بود که به آن درجه برسم. من وقتی خوشحال خواهم بود که آن قرارداد را به دست بیاورم. من وقتی خوشحال خواهم بود که پول زیاد داشته باشم. من وقتی خوشحال خواهم بود...»، که چه؟ شما هیچ وقت آن خوشحالی را که فعلا دارید، به هنگام رسیدن به اهداف خود نه خواهید داشت. این آنطور که شما فکر می کنید، کار نمی دهد.

ابراهیم لنکلن بهترین را گفته است، «شما همانقدر خوشحال خواهید بود که ذهن شما اندازه آن را می سازد». صرفنظر از اینکه شما در مسیر آن قرار دارید و یا هم اکنون به آن رسیده اید، همانقدر خوشحال خواهید بود که ذهن شما هم اکنون اندازه آن را می سازد.

خوشحال بودن در مسیر راه به این معنی نیست که شما نمی توانید مقصدی برای چیز های بزرگتر داشته باشید. پس از اینهمه، به همه چیز های نظر اندازید که فرانکلین در زندگی خود به آن دست یافت. این بدین معنی است که دستاورد های بزرگ از یک گام کوچک در یک زمان بدست می آید. این بدین معنی است که شما باید از سفر تان لذت ببرید. این بدین معنی است که شما از دستاورد های کوچک تان لذت برده و افتخار کنید. این به معنی تجلیل کردن از آن چیزی است که شما در مسیر اهداف بزرگ تان چه کسی خواهید شد. این بدین معنی است که هر روز این چیز ها را انجام دهید.

اصل دوم فرانکلین این بود: زندگی سخت و جامد نیست. در درون هر یک از ما چنان قدرتی نهفته است که هم ما و هم محیط ما را قالب می کند. این مربوط هر یک از ماست که این پروسه قالب سازی را با یک محصول نهایی در ذهن مان شروع کنیم. این در محدوده قدرت شماست که بطور منظم بالای اهداف خود کار کنید. شما با استفاده از ذهن خود و توانایی های خود، به زودی خواهید دید که چه قدرتی برای رسیدن به اهداف خود دارید. برای رسیدن به موفقیت به گام های کوچکی نیاز است.

اصل سوم: موفقیت یک لذت است. اگر شما آنچه امروز انجام می دهید قانع کننده یا راضی کننده نیست، فکر کنید که شما واقعا موفق نیستید. اگر شما با آنچه امروز انجام می دهید، راضی نیستید، ممکن است شما نتوانید موفق باشید. مهم نیست چه مقدار اموال دنیا از شما باشد - چه تعداد موتر، چه تعداد بازیچه، چه مقدار پول - اگر شما با زندگی کنونی خود خوشحال نباشید، شما نمی توانید موفق باشید.

من می دانم که موفقیت یک مفهوم نسبی است. معنای آن چیز های مختلف برای افراد مختلف

است. برای یک طفل مکتب، موفقیت شاید گرفتن یک ستاره در امتحان آخری باشد. برای یک خانه ساز، ممکن است داشتن یک خانواده مرفه و شگفت انگیز. برای یک تاجر شاید عقد یک قرارداد عمده و افتخار پذیرش یک بخشش کارایی یا قرار گرفتن در فهرست بالاترین فروشندگان. اما یگانه سخنی که شما از تمام افراد موفق می شنوید این است که آنها با آن کسانی که هستند و با آنچه که می کنند، خوشحال اند. آنها راضی و قانع اند. موفقیت یک لذت است.

آیا شما امروز آن چیزی را انجام داده اید که روز شما را موفق سازد؟ در باره آن فکر کنید. آن را بنویسد. اگر شما در پایان هر روز چیز های را بنویسید که آن را یک روز خوب ساخته، به زودی خواهید دید که الگو ها شکل می گیرند. این واقعا یک عادت خوبی است که باید با آن خو گرفت. وقتی شما بتوانید یک الگوی لذت آور را ببینید، خواهید دانست که در مسیر موفقیت قرار دارید.

لذا سه اصل موفقیت آقای فرانکلین را یاد داشت کنید. اول: دستاورد های بزرگ از برداشتن یک گام در یک زمان و در یک روز آغاز می شود. دوم: شما قدرت این را دارید که زندگی خود را قالب بندی کنید. شما هر طور که بخواهید می توانید آن را بسازید. شما می توانید آن را شکل دهید و دوباره شکل دیگری بدهید. سوم: موفقیت توسط لذت اندازه می شود. این کلید اصلی است. شما باید در مسیر راه خوشحال باشید. شما باید بیاموزید که دست نوازش بر پشت خود بزنید. شما نیاز دارید به خود بگویید که، «من امروز به خود افتخار می کنم»! شما باید بیاموزید که از این پروسه لذت ببرید.

۴.۲. مسئولیت پذیری

در جریان سال های که باسکتبال حرفوی شهرت پیدا کرده بود، بیل راسیل که برای بوستون سیلتیک در مرکز بازی می کرد، یکی از بزرگ ترین بازیکنان در تیم های حرفوی بود. او بطور خاصی به خاطر مهارت های جهش و دفاع خود شناخته می شد، اما مانند بسیاری از بازی کنان بسیار بلند مرکزی، راسیل هرگز مانند پرتاب گر های آزاد نبود. در حقیقت، فیصدی انداخت-آزاد او کمی پایین تر از حد متوسط بود. اما این فیصدی پایین در واقعیت، تصویر روشنی از توانایی راسیل به حیث یک ورزشکار نمی داد، او در یک بازی یک کارایی بسیار متقاعد کننده به نمایش گذاشت.

این بازی نهایی سلسله قهرمانی در بین سیلتیک ها و لاکر های لاس انجلس بود. لاکر ها در ۱۲ دقیقه باقیمانده به پایان بازی، یک نمره عقب بود و سیلتیک ها توپ را در اختیار داشتند. معلوم بود که لاکر ها باید یکی از بازیکنان بوستون را خطا می زنند تا توپ را دوباره بگیرند و آنها انتخاب کردند که بیل راسیل را خطا بزنند.

این یک انتخاب کاملا منطقی بود، زیرا از نگاه احصاییه، راسیل بدترین پرتاب گر آزاد-انداز در میدان بود. اگر او پرتاب را خطا می کرد، لاکر ها به احتمال زیاد توپ را پس می گرفتند و آنها وقت کافی داشتند تا تلاش کنند که بازی را ببرند. اما اگر راسیل اولین پرتاب آزاد خود را می کرد، چانس لاکر ها به صورت جدی کاهش می یافت - اگر او هر دو پرتاب را می کرد، بازی اساسا پایان یافته بود.

لیکن راسیل یک سبک کاملا خاص در انداخت های آزاد داشت. امروز، هیچ بازیکن باسکتبال خود-احترامی (احترام به خود داشتن) در امریکا تلاش نمی کند که با این شیوه پرتاب کند. جدا از این سوال که آیا این یک شیوه موثر پرتاب به جال بود یا نه، بسیار مسخره به نظر می رسید.

او هر وقتی یک پرتاب آزاد را اجرا می کرد، راسیل ۶ فت و ۱۱ انچ با گرفتن توپ در هر دو دستش آغاز می کرد، به ارتفاع دور کمر. بعد او خم شده و وقتی بالا می شد، توپ را به جال می انداخت. چنین معلوم میشد که او تلاش داشت یک سطل کثافات را از بالای یک دیوار بیندازد.

اما صرفنظر از اینکه او چگونه معلوم میشد، به مجردی که راسیل را خطا زدند، او می دانست که سیلتیک ها می خواهند بازی را ببرند. او مطلقا از این امر مطمین بود، زیرا در یک موقعیت اینگونه، احصاییه و فیصدی ها هیچ معنا ندارد. در اینجا یک عامل به مراتب مهم در کار بود، چیزی که هیچ کس شیوه ای پیدا نکرده تا آن را با اعداد و نقاط اعشاری ارایه کند. اگر ساده تر بگوییم، بیل راسیل بازیکنی بود که می خواست برای موفقیت یا ناکامی تیم خود، مسئولیت را به دوش خود گیرد. او هیچ دلیلی برای بهانه نداشت، هیچ گونه امکان ملامت سازی کس دیگری، اگر بازی باخته می شد. بیل راسیل توپ را در دست های خود داشت، نه کس دیگری.

حتی اگر او تمام پرتاب های آزاد خود در زندگی را باخته بود، می دانست که باید این را ببرد.

این آن چیزی است که به واقعیت پیوست. این آن چیزی است که در حقیقت واقع می شود، وقتی یک مرد یا زن مشتاقانه و مطمینانه مسئولیت را به دوش می گیرد.

من همیشه احساس کرده ام که پذیرش مسئولیت یکی از عالی ترین اشکال بلوغ انسانی است. تمایل به پاسخگویی، گذاشتن خود در خط، در واقعیت مشخص ترین ویژگی بزرگ منشی است.

کسانیکه اطفال را بزرگ کرده باشند، می دانند که این موضوع چقدر صحت دارد. فقط به زندگی یک طفل در سال اول طفولیت او نگاه کنید. هر ژست، هر حالت چهره و هر واژه

آزمایشی او حاوی یک پیام برای والدین است.

پیام او این است: «من کاملا وابسته به تو هستم. من هیچ چیزی برای خودم کرده نمی توانم و حتی اگر کوشش هم کنم، من مسئول عواقب آن نمی باشم. خلاصه اینکه من یک طفل هستم»!

پس از ۱۰ یا ۱۲ سال، وقتی طفل به نوجوانی می رسد، پیام آنها به والدین کاملا متفاوت است. آن پیام به این ترتیب است: «چرا مرا تنها نمی گذارید؟ من می خواهم کاملا مستقل باشم. من نمی خواهم هیچ کاری کنم، فقط می خواهم در باره خودم فکر کنم. من یقینا نمی خواهم هیچ مسئولیتی برای چیزی خارج از نیاز ها و خواست های کاملا معلوم خودم بپذیرم».

ما وقتی بزرگ شویم، دو پیام اولی («من کاملا وابسته به شما هستم»، و «من کاملا مستقل از شما هستم») که سرانجام به این پیام می انجامد، («شما میتوانید بالای من اعتماد کنید»)، نشانه یک دیدگاه بالغانه است. البته عجیب است، وقتی که افراد به سن ۳۰ و ۴۰ خود می رسند و واقعا مانند نوجوانان عمل می کنند. همچنان افراد زیادی وجود دارند که در سن ۴۰ و ۵۰ سالگی خویش هنوز مانند اطفال عمل می کنند، وقتی که نگرش آنها در رابطه به مسئولیت شان در نظر گرفته می شود. داشتن این نوع مردم در اطراف خود سخت است، به ویژه که سروکار تان با آنها باشد، اما تعداد زیاد مردم که از مسئولیت شانه خالی می کنند، نیز می توانند فرصت های برای شما فراهم سازند. اگر شما تصمیم می گیرید یکی از آنهای باشید که مسئولیت را می پذیرید، شما می توانید رهبری کنید و شما مستحق رهبری هستید. چرچیل گفته بود، «مسئولیت عبارت از نشانه یا بهای عظمت و بزرگی انسان است». به نظر من، این در واقعیت یک قیمت کوچکی است که باید پرداخته شود.



شکل ۳. هر کسی که طفلی را بزرگ کرده باشد، می داند که پذیرش مسئولیت چقدر مهم است. در چند سال اول زندگی، هر ژست و حالت چهره یک طفل نشان دهنده این است که او وابسته به والدین خود است.

۵.۲. افزایش ارزش خود

ما با آوردن ارزش به بازار پرداخت می شویم. این یکی از ساده ترین تعریف اقتصاد است. ما به تعداد ساعت کار خود پرداخت نمی شویم؛ بلکه در مقابل ارزش خود پرداخت می شویم.

از آنجاییکه این درست است، آیا ممکن است ارزش شما دو برابر شده و در مقابل عین مقدار زمان دو برابر پول بدست آورید؟ پاسخ مثبت است. آیا شما می توانید ارزش خود را سه برابر فعلی خود ساخته و به مقدار سه برابر در مقابل عین زمان بدست آورید؟ پاسخ باز هم مثبت است. آیا شما می توانید ارزش خود را ۲۰ برابر زمان فعلی در بازار ساخته و ۲۰ برابر زمان فعلی پول بدست آورید؟ پاسخ باز هم مثبت است.

موفق شدن در امریکا مثل بالا شدن در یک زینه است. این زینه از یک حد اقل مزد شروع شده و تا به ۲۰۰ ملیون دالر و بیشتر در یک سال می رسد. چرا بازار برای یک نفر کم ترین مزد

را بدهد؟ پاسخ این است که او ارزش زیادی در بازار ندارد. آن فرد ممکن است برادر یا خواهر با ارزش کسی باشد، یک عضو با ارزش خانواده باشد، یک عضو با ارزش کلیسا باشد و یا یک شهروند با ارزش کشور باشد. البته او در نظر خدا نیز با ارزش می باشد. تمام ما در نزد خدا ارزش مساوی داریم. اما اگر شما ارزش زیادی در بازار نداشته باشید، پول زیادی بدست نخواهید آورد.

چرا بازار برای یک نفر ۵۰ دالر در یک ساعت بدهد؟ پاسخ اینست که شاید او دارای این ارزش در بازار باشد. چرا بازار برای یک نفر مبلغ ۵۰۰ دالر در یک ساعت بدهد؟ بصورت آشکار او باید همین قدر ارزش داشته باشد. چرا یک موسسه برای یک فرد مقدار ۲۰۰ ملیون دالر در یک سال بدهد؟ بصورت آشکار این شخص باید بسیار ارزشمند باشد.

آیا موسسه ای وجود دارد که برای یک شخص مبلغ ۲۰۰ ملیون دالر در یک سال بدهد؟ پاسخ مثبت است. اگر آن شخص به موسسه کمک کند که مقدار ۴ بلیون دالر بسازد، آنها به مراتب خوشحال خواهند بود که برای او ۲۰۰ ملیون دالر در یک سال بدهند.

شما می توانید یاد بگیرید که ارزش خود برای بازار را افزایش دهید. آقای شوف برایم آموخت که چگونه می توان در این زینه بالا رفت و اینست آنچه او گفت: «شما بیشتر از آنکه بالای وظیفه کار می کنید، سخت تر از آن بالای خود کار کنید». این بخش کوچک دانش اقتصاد، زندگی مرا تغییر داد.

من تا سن ۲۵ سالگی، بالای وظیفه خود سخت کار کرده و یک معیشت به دست می آوردم. من با آغاز سن ۲۵ سالگی بالای خود سخت تر کار کرده و خود را خوش بخت ساختم. من درس با ارزشی آموختم: موفقیت چیزی نیست که شما در جستجوی آن باشید. موفقیت چیزی است که آن را جذب می کنید، به خاطر شخصی که شما می شوید. شما آن چیزی را که دنبال می کنید اکثرا مانند پروانه ای است که از شما فرار کرده و نمی توانید به او برسید. اما اگر شما می خواهید موفق باشید، باید موفقیت را با رشد مهارت ها و ذهنیت مناسب خود جذب کنید. چیزی که شما در باره بازار و اجناس و خدمات آن می آموزید... آن ها چیز های با ارزشی هستند. کلید آنچه در بازار خیلی خوب پرداخت می شود عبارت از رشد مهارت های با ارزش است.

۶.۲. نوید آینده

بگذارید برایتان بگویم، آن چیزی که فکر می کنم ذهن اکثر مردم را آشفته می سازد، این است: انجام دادن مقداری کم از آنچه می توانند. این باعث انواع تخریبات روانی می شود. کم بودن از آنچه می توانید باشید - تلاش کمتر از آنچه می توانید تلاش کنید - به نحوی ذهن

شما را از بین می برد و همچنان خود-تصویری شما را.

آنچه من کشف کرده ام: همان لحظه که شما این چرخه را به دوران انداخته و به انگیزه دادن خود شروع می کنید، به زودی پاداش های فوری را خواهید دید. شاید نه مسایل پولی و هنوز نه. اما آنچه شما در باره خود احساس می کنید دارای بزرگ ترین ارزش است. شما تمام آنچه را که می توانید انجام دهید، کشف کنید. ببینید چقدر می توانید مزد داشته باشید، چقدر می توانید به اشتراک بگذارید، چقدر می توانید شروع کنید، چقدر می توانید انجام دهید، چقدر می توانید دور بروید و چقدر می توانید نفوذ خود را گسترش دهید.

بعضی مردم شاید باور کنند که تایید مثبت به مراتب مهم تر از فعالیت است. آنها به عوض اجرای چیز های سازنده که زندگی خود را تغییر بدهند، برای ما شعار های تکراری و تایید های چوکاتی سر می دهند، مانند اینکه، «هر روز و با هر شیوه، من بهتر و بهتر می شوم».

خوب، بهبود زندگی ما فقط با تفکر آرزومندانه واقع نمی شود. بهتر شدن و بهتر شدن فقط با انضباط اجرای بهتر و بهتر واقع می شود. انضباط از اجزای الزامی رشد و انکشاف است. تایید های بدون انضباط - با تمام واقعیت - توهم است.

تایید ها می تواند موثر باشد، به شرطی که دو قانون بسیار مهم را به خاطر داشته باشیم. اول، شما هرگز اجازه ندهید که تایید کردن جای اقدام کردن را بگیرد. احساس بهتر بودن به هیچوجه جاگزین اجرای بهتر نیست. دوم، هر چیزی را که برای تایید انتخاب می کنید، باید حقیقت داشته باشد.

اگر حقیقت این باشد که شما ورشکست هستید، بهترین تایید این است که به سادگی بگویید، «من ورشکست هستم». با آن مواجه شوید. آنرا بپذیرید. مسئولیت آن را بدوش گیرید و آن را تغییر دهید. با اقرار اینکه شما ورشکست هستید، با گفتار آن با صدای بلند، شاید به اندازه کافی مورد تنفر خود قرار گرفته و به فکر کردن در این باره شروع کنید که چگونه می توانید این حالت را تغییر دهید. هر کس با گفتار «من ورشکست هستم» با هر تعهدی به احتمال زیاد چنان انگیزه خواهد گرفت که اقدام کند.

مواجه شدن با واقعیت های سخت، اثرات غیرقابل باور دارد. مقابل شدن با حقایق و بعد منضبط نمودن خود - به عوض مسئولیت ناپذیری - بصورت اجتناب ناپذیری منجر به تغییرات مثبت می شود.

واقعیت همیشه بهترین آغاز است. شما ببینید، در داخل واقعیت امکان ایجاد معجزه های شخصی شما قرار دارد. قدرت باور با واقعیت آغاز می شود. اگر شما خود را به اظهار حقایق در باره یک حالت وادار کنید، بعد طوریکه می گویند، حقیقت شما را آزاد خواهد ساخت.

در اینجا ضرب المثل کهن دیگری وجود دارد. «ایمان ایمان نیست، مگر اینکه تماما به آن چسبیده باشید». اگر زندگی شما و حالت شما در یک موقعیت زشت قرار می گیرد، آنرا زشت بگویید. اگر شما همه چیز را از دست داده اید، اقرار کنید که همه چیز را از دست داده اید. خود را مسئول آن بدانید. اگر ایمان شما یگانه چیزی باشد که باقی مانده است، آنرا بکار بندید. معجزه شخصی خود را ایجاد کنید.

هرگاه شما حقیقت را درک کنید و بپذیرید، نوید آینده از اسارت جعل و فریب آزاد می شود. هر گاه شما حقیقت را بپذیرید، نوید آینده شما را به جلو می کشاند.

۷.۲. مراقبت بدن

کتاب آسمانی می گوید، «بدن خود را مانند معبد بدانید». این عالی ترین مشوره است. بدن خود را مانند یک معبد در نظر گیرید، مانند چیزی که آنرا فوق العاده زیر حفظ و مراقبت دارید. نه یک انبار چوب، بلکه یک معبد. دلیل آن این است.

ذهن و بدن یکجا کار می کنند. شما باید هر دوی آن را طوری نگه دارید که درست کار کنند. در اینجا من به یکی از بهترین شیوه های رسیدم که به ارتباط در بین هر دو نگاه می کند. بدن شما باید یک سیستم خوب تقویه برای ذهن و روح شما باشد. بدن شما باید شما را با قوت، انرژی، قدرت و زنده دلی تقویه کند تا شما را به جای برساند که می خواهید بروید.

در اینجا یک بخش عمده موفقیت وجود دارد: زنده دلی. یک تعداد مردم خوب کار نمی کنند، زیرا آنها احساس خوبی ندارند. احساس خوب یک مسئولیت شخصی است. شما نیاز دارید که مواظب معبد خود باشید. آنرا گرامی دارید.

کتاب مقدس می گوید، «روح اراده دارد، اما بدن ضعیف است». این یک ترکیب سوگمندانه است. فکر کردن در باره یک ترکیب رقت انگیز در مقایسه با یک روح با اراده و یک بدن ضعیف مشکل است. شما صبح هنگام بیدار می شوید و ذهن تان می گوید، «بیا برویم و آنها را بگیریم». و بدن می گوید، «من حتی نمی توانم از بستر برخیزم»! لذا شما با خود گفتگو دارید و ذهن می گوید، «این آخرین بار باشد که تو می خواهی مرا ناکام سازی. برایم بهانه نساز که نمی توانی از بستر برخیزی. من ترا به زانو میرانم تا زمانی نشست و برخاست کنی که استهلاک شوی. من این برنامه را برای خوش بختی و کارآفرینی دارم. در آنجا یک چیز وجود دارد که می خواهم تقاضا کنم: یک سیستم تقویه قدرتمند و غیرقابل باور. پس از امروز، می خواهم یک سیستم تقویه داشته باشم تا مرا جایی ببرد که می خواهم بروم. او مرا با قدرت، زنده دلی، مقاومت و رغبت تقویه خواهد کرد. من به چیزی کمتر از آن راضی نه خواهم شد».

من برایتان می گویم، نهایت مهم است که مراقب و مواظب بدن یا جسم خویش باشید. در باره سیستم پشتیبانی یا تقویه خود هشیار باشید. در باره خود تان هشیار باشید. اما خود-هشیار نباشید. بالای آن بیش از حد کار نکنید. شما نیاز ندارید که ۶ ساعت در یک روز را مصرف آن کنید که یک سیستم تقویه خوب داشته باشید. ۳۰ دقیقه تا یک ساعت در یک روز و به این ترتیب شما می توانید یک بدن قوی و سالم داشته باشید.

تمرین کافی چه است؟ شما می توانید چند چیز ساده انجام دهید. به عوض لیفت (بالا بر) از زینه ها استفاده کنید. وقتی در جستجوی محل توقف برای موتر خود هستید، برای یک محل در نزدیک دروازه ورودی نگاه نکنید؛ یک بلاک دور تر توقف کنید تا کمی پیاده روی کنید. آن برنامه ورزشی را انتخاب کنید که برای شما کار می دهد، آن را که شما اجرا می کنید، آنچه شما را خسته نمی سازد یا صدمه نمی رساند.

اگر شما دویدن را خوش ندارید، اگر مفصل های شما تحمل آن را ندارد، قدم زدن را انتخاب کنید. اگر شما قدم زدن را خوش ندارید، آب بازی نیم میل چند بار در یک هفته را در نظر بگیرید. اگر شما ورزش های بدنی را خوش ندارید، ورزش های مانند تینس، راکتبال، باسکتبال یا سافتبال را در نظر بگیرید. شما ضرورت ندارید که بیش از اندازه کار کنید، فقط به اندازه ای که برای بدن شما تمرین خوب بدهد.

وقتی شما در یک برنامه منظم ورزش اشتراک می کنید، این چیز ها بوقوع می پیوندد: شما بصورت درست احساس بهتری هم در بدن و هم در ذهن خود پیدا می کنید. این ظاهرا متضاد معلوم می شود، اما به هر اندازه ای که شما بهتر فعالیت کنید، شما به خواب کمتری نیاز داشته و ذهن شما بهتر کار می کند.

ما همه از «ارتفاع دوندگان» شنیده ایم. خوب، این یک افسانه نیست. حدود ۲۰ تا ۳۰ دقیقه فعالیت دوامدار به آزاد سازی ایندورفین در جریان خون منجر می شود. ایندورفین عبارت از نسخه طبیعی مورفین در بدن شماست! عجیب نیست که آنها این را بنام ارتفاع دوندگان می نامند!

مواظب سلامت بدنی خود باشید تا به اهداف خود دست یابید. شما بعدا عضله، مقاومت و زنده دلی پیدا خواهید کرد تا شما را به جای که می خواهید می برد و هر چیزی را که می خواهید، تحقق می بخشد. یک برنامه ورزش خوب را انکشاف دهید و شما می توانید تمام رویا های خود را به واقعیت تبدیل کنید.

۸.۲. مراقبت معبد

مادر من صحت یا بهداشت خوانده بود و چیز های را که آموخته بود برای من، پدرم، اطفال و نواسه هایم در میان می گذاشت. چه یک میراث بزرگی! آموزش مراقبت خود یکی از مهم ترین درس های زندگی است. یک تعداد مردم خوب کار نمی کنند، چون آنها خوب احساس نمی کنند. آنها هم موهبت ها را در اختیار دارند و هم مهارت ها را. شاید آنها فقط مراقب خود شان نبوده اند. آنها زنده دلی ندارند. اگر شما می خواهید آن حالت ناخوش را جلوگیری کنید، باید مراقب خود تان باشید.

من شخصی را می شناسم که اسپ مسابقه تربیه می کند. او چنان محتاط است که اسپ های خود را چگونه غذا بدهد، آنها تمام آنچه را که نیاز دارند، تا حد ممکن بدست می آورند. آنها به خاطر همین مراقبت فوق العاده، حیوانات خارق العاده هستند. آنها مثل باد می دوند. اما شما باید این آدم را ببینید. او پس از بالا رفتن به ارتفاع ده زینه از نفس می ماند. اسپ هایش مثل باد می دوند، ولی او به سختی می تواند از ده زینه بالا برود. این آدم مراقبت حیوانات خود را به مراتب بهتر از مراقبت خود در نظر می گیرد.

آیا شما آنچه را که می خواهید در باره خود تان گفته شده است؟ تمام آنها فقط چند دقیقه در یک روز است. یک بررسی کوچک ورزش و تغذیه، یک مقدار تمرکز بیشتر و شما می توانید صحت خوبی را داشته باشید که مستحق هستید.

فصل سوم - تعین اهداف آینده

«جای بروید که توقعات بسیار بلند باشد تا باعث تحریک شما شود، شما را تیله کند و قویا وادار سازد که در یک جا نمانید. به این ترتیب، شما رشد نموده و تغییر خواهید کرد».

«موفقیت تابع تعین هدف و نظارت موثر است، مانند رانندگی موفقانه به یک مغازه خوراکه فروشی و دانستن اینکه چه وقت ترمز کنید و چه وقت گاز بدهید».

«مردمان بلند همت می دانند هر کاری که می کنند و هر انضباطی که می پذیرند، وصل کننده حلقه ها در زنجیر وقایعی است که آنها را به مقصد نهایی ایشان می رساند».

۱.۳. بدانید که کجا می روید

داشتن هدف برای یک شخص واقعا موفقیت-محور بسیار مهم است. شخص بی هدف فقط مصروف است. تفاوت در بین یک شخص هدفمند و بی هدف مانند تفاوت در بین یک قهرمان تینس و یک طفل مصروف با توپ تینس در یک میدانی است که نه جال دارد، نه شخص مقابلی که توپ را برگرداند و نه شخصی که حساب بازی را بگیرد.

با وجود همه چیز های که در مورد اهمیت تعین هدف نوشته شده، تعداد کمی آنرا عملی می سازند. این موضوع همیشه باعث تحیر من شده که افراد عادی در باره برنامه تعطیل دو هفتگی خود در مقایسه با برنامه زندگی خود، فکر و تلاش بیشتری به خرچ می دهند.

هدف ها در مثبت ترین شکل آن چالش زا است. رهبران به صورت واضح اهداف شخصی و اهداف سازمانی خویش را در محور توجه خود دارند. در حقیقت، یکی از مسئولیت های اساسی رهبری عبارت از تعین هدف برای اکثریت مردمانی است که توانایی تعین هدف برای خود را ندارند.

من در جریان سال ها به انکشاف یکتعداد اندیشه ها در باره تعین اهداف موثر رسیده ام و می خواهم آنها را با شما در میان بگذارم. همچنان می خواهم بعضی شیوه های رفتار-هدفمند را خاطر نشان سازم که اکثرا در باره آن صحبت نمی شود، اما بطور یقین وجود دارند.

وقتی طفل بودم، به این رویا بودم که چگونه خواهد بود اگر یک تکت قطار خریداری کنم و جایی بروم. در واقعیت، من به این فکر نمی کردم که کجا باید بروم و چه مدتی را در بر می

گیرد تا به آنجا برسم. من فقط مفکوره سوار شدن بر قطار و رفتن به یک محل را دوست داشتم.

تصور می کنم هنوز هم بعضی چیز های جذاب در باره این اندیشه وجود دارد، اما در واقعیت، چنین اندیشه نباید شیوه زندگی یک شخص بالغ باشد. زیرا وقتی شما بزرگ می شوید و یک تکت قطار یا طیاره می خرید، دقیقا می دانید که کجا می روید.

شما ممکن است پرواز خود را در شهر های مختلف تبدیل کنید، پرواز شما ممکن است لغو شود یا ممکن است به پرواز دیگری انتقال داده شوید. شاید شما این احساس را نداشته باشید که با شخص پهلوی خود صحبت کنید. اما اصرار می کنید. شما می دانید کدام طرف می روید و کاملا مصمم هستید که به آنجا برسید. این رفتار در ساده ترین شکل آن هدف-محور یا هدفمند است.

اهداف می تواند درازمدت و کوتاه مدت باشد. بعضی اوقات، شما در داخل کشور پرواز می کنید؛ در حالات دیگر فقط در کنار مغازه خوارکه فروشی کوچه خود قدم می زنید. اهداف درازمدت معادل یک سفر عمده است. وقتی شما به نقطه ای رسیده اید که به اهداف درازمدت خود نایل شده اید، زندگی شما کاملا دگرگون شده و پروسه رسیدن به آن نقطه شما را به یک شخص قوی تر، عاقل تر و دارای کارایی عالی تر مبدل ساخته است.

شما چگونه می توانید اهداف درازمدت خود را شناسایی کنید؟ این ۵ عنوان را در یک صفحه کاغذ یا در یک کتابچه بنویسید:

۱. من می خواهم چه کار کنم؟

۲. من می خواهم چه کسی باشم؟

۳. من می خواهم چه چیزی را ببینم؟

۴. من می خواهم چه چیزی داشته باشم؟

۵. من می خواهم کجا بروم؟

در پایین هر یک از این عنوان ها چند هدف درازمدت بنویسید. آرام باشید. فقط اجازه دهید که ذهن شما به کار افتیده و از ۳ تا ۶ مفکوره برای هر عنوان بنویسید. در این مرحله در باره تفصیل آنها تشویش نه نموده و وقت زیاد خود را در تشریح یک هدف مشخص مصرف نکنید.

به گونه مثال، به عنوان اول مراجعه کنید. فرض کنید شما می خواهید کتابی در باره تاریخ خانواده خود از زمان رسیدن اجداد تان به امریکا بنویسید. فقط کوتاه بنویسید، «تاریخ خانواده». بعد، اگر همیشه به این فکر هستید که از اهرام مصر دیدن کنید، فقط بنویسید، «اهرام».

به نوشتن مفکوره های خویش تا زمانی ادامه دهید که فهرست تان الهام بخش خود تان باشد. شما احتمالا در باره بعضی چیز های که در ذهن شما آمده، متعجب شوید. شما ممکن است تعداد زیاد خواهش ها و آرزو های نهفته در ذهن تان داشته باشید، اما فرصت نوشتن آنها این امکان را میسر می سازد که آنها در جلوی ذهن هوشیار شما قرار گیرد. این یکی از مفاد این شیوه است.

وقتی شما با فهرست اهداف درازمدت خود راضی شدید، فهرست را یکبار دیگر مرور کنید. بعد در کنار هر یک، تعداد سال های را بنویسید که باور دارید در آن مدت می توانید به آن هدف خاص برسید.

بهتر است تعداد سال ها را در چوکات یک، سه، پنج و ده سال تقسیم کنید.

به گونه مثال، تخمین کنید که ده سال را در بر خواهد گرفت تا پژوهش نموده و کتابی در باره تاریخ خانواده خویش بنویسید، اما فقط به پنج سال نیاز دارید تا به موقعیتی برسید که سفری به اهرام داشته باشید. به این ترتیب یک چوکات زمانی برای هر یک از اهداف درازمدت خود ایجاد کنید.

وقتی شما چوکات های زمانی خود را به پایان رساندید، باید یک توزیع کاملا متوازن برای تمام اهداف خویش داشته باشید. اگر در آنجا تعداد زیاد اهداف یکساله و سه ساله و فقط چند هدف ده ساله در تقسیم بندی دارید، ممکن است مجددا فکر کنید که شما واقعا می خواهید زندگی تان چگونه باشد... شما می خواهید زندگی درازمدت را چگونه اعمار کنید. اگر در آنجا تعداد زیاد اهداف دهساله و نسبتا چند هدف کوتاه مدت وجود دارد، شاید نشانه آن باشد که شما مایل هستید کار ها را به تعویق اندازید. با کار نمودن روی فهرست و جمع و تفریق اهداف با چوکات های زمانی، کوشش کنید که یک توزیع نسبتا متعادل برقرار سازید.

حال نوبت بخش واقعا چالش دار و دلچسب است. شما تا اینجا مصروف افزایش اهداف در فهرست بودید، اما حال زمان گزینش یا انتخاب هاست. حال، از خود بپرسید که واقعا چه چیز های نسبت به بخش های صرفا تفریحی مهم تر است.

چهار هدف را از چهار چوکات زمانی انتخاب کنید: یک ساله، سه ساله، پنج ساله و ده ساله. شما حالا ۱۶ هدف جداگانه دارید. تا اینجا شما به آنها فقط با شیوه کوتاه برخورد کرده اید،

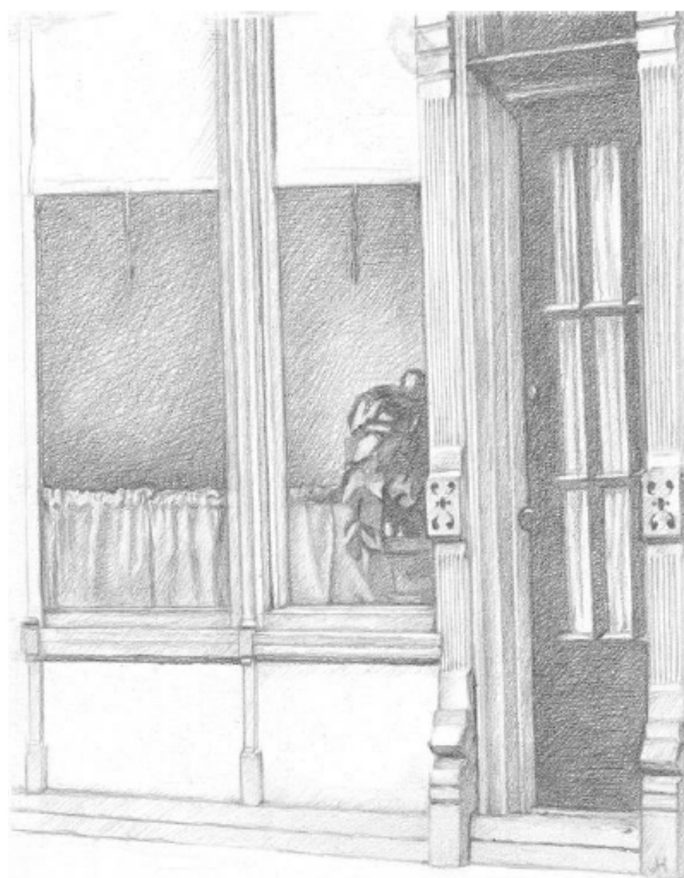
اما حال کوشش کنید که آنها را بصورت بسیار روشن در چشم های ذهن خود ببینید. شما به هر هدف طوری نگاه کنید که گویا همین لحظه تحقق یافته و شما می خواهید شرح مفصل آنچه را که می بینید، بنویسید.

آیا شما می خواهید یک مغازه کوچ و چوکی ساخت دست در سه سال آینده داشته باشید؟ این مغازه از کوچه چگونه معلوم شود؟ آیا حروف طلایی در بالای کلکین ها نوشته شده باشد یا در بالای دروازه آویزان باشد؟ این مغازه چقدر وسعت داشته باشد؟ آیا یک ساحه نمایشی در پیش رو و یک فضای کاری در عقب داشته باشد یا کوچ و چوکی ها در جای دیگری ساخته شود؟ آیا شما می خواهید مستخدم داشته باشید یا دکان تان را کاملا خود تان به پیش می برید؟

در باره تمام پرسش ها فکر نموده و پاسخ بدهید، طوری که هدف خود را در روشنی مطلق دیده و بعد آن را بنویسید. این نوشته یکی از مهم ترین دارایی های شما خواهد بود.

اما این تمام موضوع نیست. هر هدف زمانی یک محرک یا انگیزه قوی می باشد که یک دلیل قوی در پشت سر آن قرار داشته باشد. شما چرا می خواهید به هدف خود برسید؟ چرا می خواهید یک مغازه کوچ و چوکی ساخت دست داشته باشید، یا یک طیاره شخصی یا یک روزنامه در شهر کوچک ویرمونت؟ شما چرا می خواهید در یک مسابقه سه گانه اشتراک کنید، یا محلات دور افتاده استرالیا را ببینید و یا اولین زن پی اچ دی دار در خانواده خود باشید؟ دلایل خود برای هر هدف را با تمام تفصیلاتی بنویسید که در تشریح خود نوشته کرده بودید. اگر شما یک دلیل روشن و مقنع برای هر یک از ۱۶ هدف خود پیدا نکنید، به بازبینی جدی نیاز دارید. شما شاید یکتعداد رویا های بسیار واهی یا میان تهی داشته باشید تا اهداف واقعی و حالا زمان آن فرا رسیده که این موضوع را کشف کنید.

به کار روی فهرست خود ادامه دهید تا زمانیکه ۱۶ هدف درازمدت روشن و قویا با انگیزه داشته باشید. در فاصله های منظم، نوشته های خود را مرور کنید و متوجه پیشرفت خود در جهت این اهداف باشید. استقامت مهم تر از هر چیز است! گر چه تعین هدف مهم ترین گام اول است، اما رسیدن به هدف یک پروسه دوامدار و مادام العمر است. همین دلایل است که آن را چالش زا می سازد. به همین علت است که رسیدن به اهداف درازمدت قابل پاداش فوق العاده است.



شکل ۴. اهداف تکمیل شده خود را تصور نموده و شرح مفصل آنچه را که می بینید، بنویسید. اگر شما می خواهید یک مغازه کوچ و چوکی ساخت دست باز کنید، تصور کنید که از کوچه چگونه معلوم شود.

۲.۳. ملیونر شدن

اجازه دهید برای شما سناریوی تعین هدف (هدف داری، هدفمندی یا هدف گزاری) را بدهم. وقتی من به نوشتن اولین فهرست خود شروع کردم، آقای شوف گفت، «آقای رون، معلوم می شود که ما می خواهیم یک مدت زمانی با هم باشیم. من برای شما یک پیشنهاد دارم. شما یک مرد ۲۵ ساله امریکایی هستید. شما مطمینا یک تعداد غلطی ها را مرتکب شده اید، اما امروز در مسیر خوبی قرار دارید. شما این انگیزه را دارید که باید متفاوت باشید. این امریکا است. امکانات بی انتها است. شما چرا این هدف را نداشته باشید که یک میلیونر شوید؟ میلیونر... یک صدای دل نواز است».

او به مجرد اینکه می خواست توضیح بدهد که میلیونر شدن یک هدف ارزشمند است، من فکر کردم، این مرد نیاز ندارد دلیل آن را برای من توضیح بدهد. چون فوق العاده خواهد بود که یک میلیون دالر داشت! اما او یک دلیل داشت که برای من بی نهایت قانع کننده بود. این یکی

از بزرگ ترین درس های بود که من آموختم و می خواهم آن را با شما در میان بگذارم.

این است آنچه که آقای شوف به من گفت: «یک هدف میلیونر شدن تعین کن تا از تو چیزی بسازد که به آن برسید. یک هدفی تعین کن تا تو را به ستارگان برساند». چه دلیل بزرگی برای تعین هدف! دلیل او این بود: بزرگ ترین ارزش در زندگی آن چیز های نیست که شما به دست می آورید؛ بزرگ ترین ارزش در زندگی این است که شما در این مسیر چه (شخصیتی) می شوید.

پرسش عمده در یک وظیفه این نیست که بپرسید، «من در اینجا چه به دست می آورم»؟ پرسش بسیار قوی این است که، «من در اینجا چه می شوم»؟ آنچه شما به دست می آورید شما را ارزشمند نمی سازد؛ بلکه آنچه شما در این مسیر می شوید، شما را ارزشمند می سازد.

آقای شوف تشریح کرد، «وقتی شما میلیونر شوید، آنچه مهم است پول نیست. شما می توانید آن را برای کسی بدهید». من بهتر از آن کردم. تمام آن را از دست دادم! من در ۳۱ سالگی ثروتمند شدم - یک ملیونر! - و در ۳۳ سالگی ورشکست گردیدم. من مجبور نبودم تمام آن را بدهم، اما من تمام آن را از دست دادم. من غلطی های احمقانه زیادی کردم.

می بینید، آن پول های اولیه یک پسربچه دهقان آیداهوی را دیوانه کرده بود. من هر چیزی را که خوشم می آمد، می پرسیدم، «این چند رنگ دارد؟ تمام آنها را می خرم»! من دیوانه شده بودم.

چه یک تجربه ای بود. من آموختم که آقای شوف راست می گفت. وقتی من خود را در ۳۳ سالگی ورشکسته یافتم، کشف کردم که پول چیز بسیار مهمی نیست. پول فقط بخش کوچکی از دارایی های من بود. اما من وقتی به تمرکز بالای دارایی های دیگرم شروع کردم - مهارت هایم، انضباط هایم، خانواده ام - پول دوباره به زندگی من آمد.

اجازه دهید جمله کلیدی هدف داشتن را بگویم: آن اهدافی را در نظر گیرید که وقتی به آنها می رسید، یا در پروسه رسیدن به آنها هستید، شما را یک شخص بهتر بسازد. همیشه از خود پرسان کنید، «این هدف از من چه می سازد؟ اگر من این هدف را تعین کنم و به پیش بروم، مرا در این پروسه چگونه تغییر می دهد»؟ چه یک مفهوم جدید و خارق العاده در تعین هدف!

۳.۳. دو قانون تعین هدف

من دو قانون مهم برای تعین هدف یا هدف گزاری دارم. شما با پیروی از این دو قانون می

توانید چیز های زیادی به دست آورده و شخصی شوید که هرگز نمی توانستید آن را تصور کنید.

قانون اول: اهداف خود را بسیار پایین تعین نکنید. ما در آموزش رهبری، دساتیر مشابهی را تدریس می کنیم: با گروه های «آسان» نه پیوندید، شما رشد نه خواهید کرد. جایی بروید که توقعات بلند است. جایی بروید که تقاضا ها عالی است. جایی بروید که فشار زیاد بر سر اجرا کردن، رشد کردن، تغییر کردن، خواندن، مطالعه کردن و انکشاف مهارت های جدید است.

من به یک گروه کوچکی تعلق دارم که مصروف تجارت در سراسر دنیا است. شما نمی توانید باور کنید که ما از نگاه عالی بودن چه توقعاتی از یکدیگر داریم. چرا؟ به خاطری که هر یک بتوانیم رشد کنیم. به خاطری که بتوانیم چیزی را در میان بگذاریم که برای مفاد گروه بی سابقه باشد.

به این گفته می شود، «زندگی در قله». جایی بروید که تقاضا ها بلند است. جایی بروید که توقعات چنان قوی باشد که باعث تحرک شما و تیله نمودن شما شده و اصرار کند که شما در عین محل باقی نمانید. به این ترتیب شما رشد نموده و تغییر می کنید. لذا اهداف خود را بسیار پایین تعین نکنید. در باره کسی که می گوید، «خوب، من زیاد ضرورت ندارم»، چه می توان گفت؟ با تضمین می توان گفت که او آدم بزرگی نمی شود.

قانون دوم: سازش نه کنید. ارزان نه فروشید. در سال های قبل چیز های وجود داشت که من قیمت بزرگی برای آنها پرداختم. اگر می دانستم که برایم چقدر تمام می شود، هرگز چنان قیمتی نمی پرداختم، اما من آن را در آن زمان نمی دانستم. لذا ارزان نه فروشید و طوریکه یک گفته قدیمی می گوید، «قیمت ها را حساب کنید».

به خاطر داشته باشید، در آن داستان قدیمی که یهودا پول گرفت؛ یک داستان موفق معلوم می شود. درست است که ۳۰ سکه نقره در آن روز ها یک مقدار قابل توجه بود. اما یک نامی که مترادف با خاین باشد، چیزی نیست که من بتوانم یک قصه موفق بنامم.

کافی است که وقتی یهودا پس از آنکه خاین شد و پول گرفت، ناخوش بود. او به خاطر پول ناخوش نبود. او به خاطر خودش ناخوش بود. می بینید که بزرگ ترین منبع ناخوشی از دنیای بیرونی نمی آید. بزرگ ترین منبع ناخوشی از درون بوجود می آید.

یهودا برای کم کردن ناخوشی خود تلاش کرد که پول را باز گرداند. اما هیچ کس نمی توانست آن را پس بگیرد. لذا او تصمیم گرفت که پول را دور بیندازد. او چرا پول خود را دور انداخت؟ به خاطری که او بسیار ناخوش از خود بود.

البته که این پایان سناریو نبود. دور انداختن پول نه توانست یهودا را از آنچه شده بود، تغییر بدهد: یک خاین. او در مایوسیت کامل، خود را حلق آویز کرد.

چرا یهودا یک پایان چنین غمگین داشت؟ زیرا او با خود فوق العاده ناخوش بود. او تسلیم شد. او چنان یک قیمت بزرگی پرداخت. با ارزش ها سازش نکنید. با فضایل سازش نکنید. با دانش خود سازش نکنید.

شما نیاز دارید دو واژه از کتاب مقدس را در ذهن خود نگه دارید. اولی مراقب (برحذر) بودن است. این یک واژه منفی است. مراقب باشید از اینکه به دنبال آنچه می خواهید، چه می شوید. خود را نه فروشید. در حقیقت، اگر یهودا امروز به ما نصیحتی می کرد، برای ما می گفت که مراقب باشید.

واژه دومی دیدن یا ناظر بودن است که یک واژه مثبت است. ناظر امکانات و فرصت ها باشید (یا امکانات و فرصت ها را ببینید). ناظر نمایشنامه باشید، ناظر هیبت باشید، ناظر یگانگی باشید. ناظر عظمت باشید. ناظر، چه یک حرف مثبت است.

اهداف را طوری تعین کنید که زندگی شما را دگرگون سازد، شما را به مراتب بهتر از آنچه هستید، سازد؛ به مراتب قوی تر از آنچه سازد که فعلا هستید و شما خواهید دید.

۴.۳. یاد داشت کردن

من شما را تشویق می کنم که اهداف عالی و شریفانه داشته باشید. اما بسیار مهم است که در این پروسه یک مقدار سرگرمی هم داشته باشید.

من در اولین فهرست اهدافم کمی انتقام داشتم. هدف من شخصی از بودجه مالی بود که مرا آزار داده بود. من دو یا سه پرداخت عقب مانده بودم و یک شخص پیهم می گفت، «ما می خواهیم بیاییم، موتر تو را گرفته و آنرا در کوچه و در مقابل همسایه هایت بالا و پایین کش کنیم». واه! او واقعا می خواست که مرا سرافگنده سازد. من وقتی زندگی خود را درست کردم، یکی از اولین اولویت ها در فهرست من بودجه مالی بود. من وقتی پول کافی برای پرداخت پول عقب مانده خود پیدا کردم، به یک نمایشنامه کوچک نیاز داشتم. من پول را به نوت های کوچک تبدیل کرده و آن را در یک بکس دستی بزرگ گذاشتم. داخل دفتر بودجه مالی لاس انجلس شده و آن شخصی را یافتم که مرا بسیار آزار داده بود. به میز او رفتم و راست در مقابل او ایستاده شدم.

او گفت، «خوب، شما اینجا چه می کنید»؟ من یک کلمه نگفتم. فقط بکس دستی را باز کردم و یک انبار پول را در بالای میز او خالی نموده و گفتم، «حساب کن. تمام پول اینجاست. دیگر باقی نه خواهم داشت». بعد دور خورده، خارج شده و دروازه را به شدت کوبیدم.

این عمل شاید کار خوبی نباشد، اما شما می توانید حد اقل یکبار در زندگی خود امتحان کنید. قرض های خود را با کمی نمایش پرداخت کنید. من آن را از فهرست خود دور کردم.

آنچه شما در فهرست خود دارید، مربوط شما است. من فهرست اصلی خود را در کتابچه خود نگهداری می کنم؛ لذا می توانم پنج سال عقب رفته و ببینم اولویت های من چه بوده است. غالبا، وقتی به عقب رفته، به آنچه نوشته ام و می بینم که فکر می کردم چه چیز های چنان مهم بوده، کمی خجالت می کشم. چیز های را که دانش من در ده سال قبل، پنج سال قبل و حتی سه سال قبل تغییر داده است. بعد فهرست کهنه خود را با فهرست جدید خود مقایسه می کنم.

اما آنچه بسیار مهم است چیز های است که حالا برایم ارزشمند اند، چیزی که می خواهم زندگی فعلی من است، جای که می خواهم بروم و چیز های که حالا می خواهم انجام دهم.

فهرست اهداف خود را نگه دارید، زیرا آنها ارایه کننده توانایی شما برای رشد اند. آنها نشان دهنده توانایی شما برای تغییر اند. آنها نشان می دهند که دانش شما چگونه رشد و گسترش می یابد. این معلومات ارزشمندی است.

۵.۳. امتحان خود-آگاهی

شما حالا یگانه چیزی که در باره آن فکر نمی کنید آمادگی برای روزی است که به اهداف خود می رسید: آماده بودن، با ارزش بودن و تبدیل شدن به آدمی که نیاز داشتید و می خواستید باشید. آیا فرصت خوبی است که شما آماده بهره برداری از آن نباشید؟ هیچ خوب نیست. هیچ چیزی برای شما نه خواهد کرد. آماده باشید.

برای کمک به شما در جهت آمادگی، چیزی بنام «امتحان خود-آگاهی» وجود دارد. به سرعت و بدون فکر زیاد در باره آن، سه هدف مهم درازمدت و مرتبط به کار خود را درج کنید. آیا چند مشتری دارید که برای چند ماه در تلاش شمولیت او هستید؟ آیا فروش عمده ای دارید که در تلاش اجرای آن هستید؟ آیا امیدوار ارتقا یا مشارکت در کدام دستگاه هستید؟ این ها اهدافی اند که می خواهید به آنها دست یابید و مدتی را در بر می گیرد تا به آنها برسید. آنها را بنویسید.

باز هم بدون فکر زیاد در باره آنها، مهم ترین سه هدف شخصی و روحی خود را بنویسید.

اینها چیز های اند که تفاوتی در زندگی شخصی شما وارد می کنند. آیا می خواهید در مقایسه به تعطیل ها غالبا به کلیسا بروید تا خطابه های یکشنبه را بشنوید؟ آیا می خواهید زمان بیشتری را با اطفال خود سپری کنید؟ آیا می خواهید تلویزیون خود را به هنگام نان شب خاموش نموده و در باره چیز های مهم زندگی با خانواده خود صحبت کنید؟ آیا می خواهید ملاقات های بیشتری با همسر خود داشته باشید؟ آیا می خواهید یک تعطیل تفریحی خانوادگی را برنامه ریزی کنید؟ چه می خواهید؟

اهداف بسیار مهم در رابطه به صحت شما کدام ها اند؟ آیا می خواهید بیشتر ورزش کنید؟ بهتر تغذیه کنید؟ یک مقدار وزن کم کنید؟ اندام خود را مناسب سازید؟ سه هدف بسیار مهم شخصی و روحی شما کدام ها اند؟ آنها را بنویسید. مهم نیست اینها کدام ها اند. فقط یاد داشتی از آنها بگیرید.

یک مدتی را در بر می گیرد تا واقعا تشخیص کنید که دستیابی به این اهداف برای شما چه معنا دارد. آینده شما چگونه خواهد بود، اگر بتوانید آن مشتری بزرگ را بدست آورید؟ آینده شما چگونه خواهد بود، اگر بتوانید آن ارتقا را کمایی کنید، اگر زمان بیشتری با خانواده خود داشته باشید، اگر وقت زیادی برای گذرانیدن با همسر خود داشته باشید؟ واقعا یکمقدار وقت را در این مورد مصرف کنید. این مهم است. تمام اینها چگونه معلوم می شوند؟

از خود بپرسید، «آیا واقعا اینها اهداف من اند؟ آیا اینها چیز های اند که من واقعا می خواهم؟ آیا اینها اهداف مثبت اند؟ آیا این ها به اندازه کافی مهم اند تا با هر قیمتی به این اهداف برسم؟ آیا ارزش آن را دارند»؟

اگر سه هدف در بخش وظیفوی و سه هدف در بخش شخصی در این بررسی شامل نباشد، شما به وقت بیشتری نیاز دارید تا بصورت محتاطانه آنها را دوباره تعریف کنید. فهرست خود را بازبینی کنید. منشای این اهداف را دریابید، واقعا چه چیزی برای شما اهمیت دارد و به چقدر کار سخت نیاز دارید تا به آنها برسید.

وقتی اهداف تان برای شما واقعا مهم و با معنا باشد، شما نه تنها به آنها خواهید رسید، بلکه شما همچنان مستحق تمام پاداش های می باشید که در پروسه انجام آنها درو می کنید.

۶.۳. خود-آمادگی

خود-آمادگی انضباطی است که دو مفاد دارد. اول اینکه شما را در جهت هدف تان سوق می دهد. شما هم اکنون آن را در ذهن خود دارید. شما می دانید که کجا بروید. شما برای آن آماده می شوید. شما تمام آن کار های را می کنید که باید بکنید. با آماده شدن برای رسیدن

به هدف، شما به آنها نزدیک تر می شوید.

دومین مفاد عمده خود-آمادگی این است که ماموریت شما را باز-تغذیه می کند. چیز های را که امروز انجام می دهید شما را برای فردا آماده می سازد. این هیجان انگیز است. شما می دانید که هر روز نزدیک تر می شوید. بلند همتی شما باید زنده نگه داشته شود. این باید به حرکت به جلو ادامه دهد - در غیر آن شما یک خیال پرداز خواهید بود. شما باید فعال بوده و به جلو حرکت کنید تا بلند همتی تان شما را تغذیه کند و انگیزه دهد تا به جای برسید که می خواهید.

این شیوه خود-آمادگی دربرگیرنده سه گام است. گام اول: به صورت محتاطانه در نظر گیرید که فرصت آینده برای رسیدن به هدف تان در کجا قرار دارد؟ این از کجا خواهد آمد؟ آیا این از همکاری با دوستان تان بدست می آید؟ آیا از خواندن کتابی بدست می آید که در این اواخر خریده اید - کتابی که هنوز در الماری قرار داشته و منتظر شماست تا بعضی پاسخ ها را ارایه کند؟ به صورت محتاطانه متوجه فرصت آینده باشید که شما را به سوی هدف تان سوق می دهد و تیله می کند.

اگر شما نمی دانید که فرصت آینده از کجا ناشی می شود، این آن چیزی است که شما باید انجام دهید. برای هر یک از اهداف عمده خویش، یک ورق جداگانه در نظر بگیرید. هدف خود را در بالای آن بنویسید و به درج نمودن تمام منابع مستدل شروع کنید. هر محل ممکن را بنویسید، جایی که می تواند فرصت رسیدن به این هدف را میسر سازد. بعد هر منبع را تقسیمات کنید. از خود بپرسید، «آیا این منبع قابل اطمینان است؟ یک مقدار؟ احتمال آن کم است؟ دراز است»؟ این پرسش ها را از خود نموده و تمام منابعی را که نوشته کرده اید، تقسیم بندی کنید. این گام اول است.

گام دوم در شیوه خود-آمادگی عبارت از این اطمینان است که شما آنچه را که باید بکنید تا برای فرصت ها آماده باشید، می دانید. اولا «چیز های مطمئین» را در نظر گیرید. بدانید چه باید بکنید تا وقتی آنها واقع می شوند، شما آماده باشید. آمادگی خود را به گام های مشخص تقسیم کنید. مطمین شوید که شما به صورت دقیق می دانید که چه کنید تا وقتی که فرصت در مسیر شما می آید، از آن استفاده کنید.

فرض کنید یکی از اولویت های بلند در فهرست اهداف شخصی شما عبارت از گرفتن یک مشتری خاص است. باز هم یک گام دیگر به پیش رفته و بگویید که در فهرست منابع شما برای این هدف، یک ملاقات نان چاشت با یک دوستی دارید که مربی همین مشتری است که شما به دنبال او هستید. آیا این دوست یک «وسیله مطمئین» در فهرست منابع شماست؟ فرض کنید که چنین است. شما می دانید که این شخص یک منبع مشاوره برای مشتری است که شما می خواهید و مشتری شما واقعا به نظریات و مشوره های دوست شما گوش می دهد.

لذا شما آماده می شوید تا یک نان چاشت با دوست خود داشته باشید. شما چه می کنید؟ شما مطمئین می شوید که در باره تمام معلومات و احصایه ها آگاهی خوب دارید تا دوست خود را زیر تاثیر بیاَورید. شما می خواهید او درک کند که او کسانی را می شناسد که از دانش، زنده دلی، روحیه و تجربه شما مفاد ببرد. او را چنان شیفته سازید که وقتی پیش دوست خود می رود (مشتری که شما به دنبال او هستید)، به مشتری زیر نظر شما می گوید که او نیاز دارد که با شما کار کند.

به خاطری تبدیل این سناریوی خاص به واقعیت، به فهرست کامل اهداف و منابع خود رفته و آنها را تقسیم کنید. هر منبع را به گام های مشخص آمادگی تقسیم کنید. اولا بالای «وسیله های اطمینان» کار نموده و بعد به سایرین بروید. «درازمدت ها» نیز از این طریق بدست خواهند آمد. اما از منابعی شروع کنید که فعلا به بهترین وجه در خدمت شما قرار دارند. برای فرصت ها، قبل از اینکه در مسیر شما بیایند، آماده باشید.

گام سوم در شیوه خود-آمادگی این است که تمام آن چیز های را که می توانید، انجام دهید، تا زمینه وقوع احتمالی هر فرصتی را آماده سازید. پس از اینکه دریافتید چه کنید تا آماده باشید، ببینید چه می توانید بکنید، تا پروسه را تسریع کنید. شما چه باید بکنید، تا احتمال وقوع این فرصت را افزایش دهید؟

یادداشت های خود را به صورت منظم تکرار کنید. این سه شیوه را به صورت دوامدار به کار گیرید تا ارزیابی کنید که فعلا در کجا قرار دارید و بعد به کجا بروید تا با حرکت دوامدار به اهدافی برسید که برای شما فوق العاده مهم است.

با آنهم، این شیوه خود-آمادگی در جای کار می دهد که شما در حرکت باشید. صرفنظر از اینکه شما در جوار اهداف خود قرار دارید و یا فقط حرکت خود را شروع کرده اید، این شیوه کار می دهد.

یک پایگاه دانش برای اخذ معلومات خود داشته باشید. یک پایگاه یا مخزن افکار، اندیشه ها، دانش ها و تجارب برای خود اعمار کنید. آماده باشید تا رشد و تغییر کنید. برای یک زندگی دارای ارزش زندگی آماده باشید.

۷.۳. ردیابی پیشرفت

اگر شما می خواهید از خانه خود به یک مغازه در جانب دیگر شهر بروید، به یک موتر پر از تیل و کلید های موتر نیاز دارید. شما نیاز دارید که رانندگی هم بلد باشید. شما همچنان بر

بنیاد تجارب زندگی نیاز به قضاوت دارید که به هنگام سرخ شدن چراغ ترافیک در بالای ترمز ها پای بگذارید. شما می خواهید به مقصد خویش برسید، بدون اینکه هر ده دقیقه برای قهوه توقف کنید. شما همچنان باید بدانید که سفر تان چقدر طول می کشد تا در زمان مناسب به خانه خود برگشته و کار های باقی مانده خود را انجام دهید. شما باید آن قدر بالغ باشید که اگر در ترافیک گیر ماندید، به خانه تلفون نموده و احوال بدهید که ناوقت تر می رسید. شما نمی توانید این نیازمندی ها را با یک فیته اندازه گیری کنید، اما این ها همانقدر اهمیت دارند که موتر، تیل و یا کلید ها برای چالان کردن موتر مهم اند.

بیایید این تشبیه را برای یک یا دو لحظه دیگر ادامه دهیم. تمام وسایل برای ردیابی حالت موتر وجود دارد. شما می توانید به تایر ها نگاه کنید تا دندانه های آن خورده نشده باشد، می توانید به کیلومتر نگاه کنید و ببینید که تیل او چه وقت تبدیل شده و می توانید سویچ را دور بدهید، به دور موتر قدم بزنید و ببینید که چراغ های او درست کار می کند یا نه. اینها شاخص های عینی شرایط موتر شما اند.

به عین ترتیب، شیوه های وجود دارد که به صورت عینی می توانید دستاورد های خود را ارزیابی کنید. تعداد زیاد مردم از این ها طوریکه لازم است اغلبا استفاده نمی کنند، اما اینها وجود دارند. به گونه مثال، شما می توانید یک گزارش مالی بسازید تا مفاد خالص خود را معلوم کنید. شما می توانید یک ارزیابی کننده استخدام کنید تا قیمت خانه خود را بدانید. شما می توانید مقایسه کنید که ده سال قبل در کجا قرار داشتید، نسبت به آنچه فعلا قرار دارید تا درجه رشد و انکشاف خود را بدست آورید.

موفقیت تابع تعین اهداف موثر و نظارت بر آن به عین ترتیبی است که یک راننده موفق می داند چه وقت بالای ترمز ها و چه وقت بالای گاز فشار دهد. اما شما چگونه می توانید پیشرفت خود را ردیابی نموده و معلوم کنید که آیا شما توانایی آن را دارید تا به جایی که می خواهید، بروید؟ به عباره دیگر، آیا شیوه های کشفی وجود دارد تا بدانید شما چیز های را که نیاز دارید، انجام می دهید، بدون اینکه تصادف کنید؟

من باور دارم شیوه های برای ارزیابی اهداف شما وجود دارد، درست مانند شیوه های برای اندازه گیری عمق دندادنه های یک تایر یا مقدار تیل در تانک یک موتر. برای بهره برداری از این شیوه ها تمام آنچه شما نیاز دارید عبارت از تعهد صادقانه با خود تان است. در اول این صداقت ظالمانه شاید دردناک باشد، اما باید درک کنید که موفقیت واقعی نمی تواند میسر گردد، مگر اینکه قیمت یا هزینه ضروری برای آن را پرداخت کنید.

همانطور که گیج یا پیمانه یک موتر اندازه ای «پر» و «خالی» بودن تیل را با چند درجه بندی نشان می دهد، شما می توانید بیاموزید که آیا تیل کافی برای رسیدن به مقصد زندگی خویش

دارید یا نه. اما از آنجایی که یک موتر فقط یک گیج تیل دارد، پیشرفت شما می تواند توسط چهار گیج خیالی متفاوت ارزیابی شود.

اولی این است. در طرف راست گیج - به ارتباط حرف F برای «پر» - حرف R برای «رد» را تصور کنید. در جانب چپ گیج می خواهم حرف C را تصور کنید که برای «تایید» است.

اگر اهداف شما نیک و قوی اند، چیز های معینی وجود دارند که شما به سادگی از پذیرش آن برای خود یا دیگران سرباز می زنید. شما در کار خود، چیزی که کمتر از بهترین تلاش باشد، نمی توانید بپذیرید. این بدین معنی نیست که کار ها همیشه دقیقا مطابق میل و امید شما می باشد، اما این اصل نقطه نیست. همیشه متحول های وجود دارد که شما نمی توانید کنترول کنید، اما با وجود آنهم، درجه تلاش شما همیشه باید در آخرین حد ممکن باشد. تعهد شما با خانواده خود تان فوق العاده مهم است. در هر جاییکه نیاز و رفاه خانواده مد نظر باشد، سازش و مصالحه نه کنید. همچنان در رابطه با خود، شما نباید فرومایگی، عدم صداقت یا رفتار غیراخلاقی در هر شکل آن را بپذیرید.

در جانب چپ گیج ارزیابی که حرف C قرار دارد، برای «تایید» است. اما این می تواند حروف LIS باشد که مفهوم «بگذار بلغزد» دارد یا حتی WTDA باشد که «چه فرق می کند» باشد. شما از خود پرسان کنید که در کجای این مقیاس قرار دارید. آیا شما شخصیت کافی دارید تا فقط بهترین تلاش خود را بپذیرید؟ اگر نه، زمان آن است که هم اکنون یک توقف گودالی داشته باشید.

گیج دوم ارزیابی خصلت دارای حرف D در جانب راست و حرف M در جانب چپ است. D برای «تصمیم» و M برای «شاید» می باشد.

از خود پرسان کنید: آیا شما آدمی هستید که با یک موتر به جاده می آیید و بطرف راست یا چپ می روید؟ یا موتر خود را توقف نموده، چانه خود را خاریده و می گویید، «خوب، شاید به این طرف بروم و بعد دوباره به آن طرف بروم» و در آخر هیچ طرفی نمی روید؟ در باره اهداف بزرگ زندگی که تعین کرده اید، فکر کنید. این می تواند مثل این باشد که شما وظیفه خود را ترک و کار خود را شروع می کنید. این می تواند مثل این باشد که شما می خواهید ازدواج کنید. در هر صورت، آیا شما شخصی هستید که تصامیم لازم می گیرید و اقدامات لازم اتخاذ می کنید تا به اهداف خود برسید و یا کسی هستید که می گویید، «خوب، شاید این چندان ارزش نداشته باشد».

حال یک گیج با علامه W را در یکجانب و A در جانب دیگر تصور کنید. W باید سرخ یا نارنجی روشن و A احتمالا سبز تیره یا زرد کمرنگ باشد. W نشانه «خواستن» یعنی «من آنرا هم اکنون می خواهم» یا «من آن را شدیدا می خواهم، صرفنظر از اینکه به هر قیمت یا

زحمتی باشد»! W بدین معنی است که شما برای پنج سال از طرف شب به مکتب می روید، در حالیکه در جریان روز کار می کنید، چون شما می خواهید یک قانون دان شوید. W بدین معنی است که شما هر روز ساعت ۴ صبح بر می خیزید تا بالای کتاب داستان خود کار کنید، چون شما می خواهید یک نویسنده شوید. این بدین معنی است که شما از یک طرف کشور تا طرف دیگر آن چندین بار سفر می کنید تا پزشکی را دریابید که بتواند طفل شما را تداوی کند. من مردمانی را می شناسم که تمام اینها را انجام داده است، زیرا آنها چیزی را که واقعا می خواستند، سرانجام به آن نایل شدند.

حرف A برای «بی علاقگی» است. در آنصورت شما واقعا علاقه ندارید که چه واقع می شود. اگر شما واقعا علاقمند نباشید که چه واقع می شود، نتیجه آن مثبت نه خواهد بود.

حال به حرف آخر گیج های تصوری خود می رسیم. در جانب راست حرف P برای «وعده» و در جانب چپ آن حرف F برای «ترس» قرار دارد. اگر شما یک شخص دارای شخصیت قوی باشید، با خود وعده خواهید کرد که به اهداف خود می رسید و یا...

یا چه؟

برای تان مهم نیست، زیرا شما هرگز آن امکان را در نظر نه گرفته اید. شما وعده کرده اید و می خواهید آن را نگه دارید. وقتی شما در نظر دارید که به خوراکه فروشی بروید، شما در دروازه توقف نه نموده و فکر نمی کنید که «چه خواهد شد اگر من نتوانم»؟ شما زمانی برای ترس ندارید. شما می خواهید به مغازه بروید. شما می دانید که می خواهید آنجا بروید. شما آنجا خواهید رسید... و این تضمین شده است.

۸.۳. تفکر زنجیر بصری

آیا شما یک زندگی بارور را نسبت به یک زندگی دارای وظایف بی پایان و با دستاورد های ناچیز ترجیح نمی دهید؟ البته! وقتی شما اهداف خود را محتاطانه تعین می کنید و آنها را در جلو ذهن خود نگه می دارید، می توانید هوشمندانه تر کار کنید، به عوض اینکه دراز تر کار کنید. شما می دانید که یک زندگی ارزشمند از یک زندگی متوازن بدست می آید.

به خاطر نگهداری این توازن، یک شیوه کلیدی وجود دارد. شما می توانید از آن در زندگی خود استفاده کنید تا شما را کمک کند که در مسیر درست قرار داشته باشید. این شیوه بنام «تفکر زنجیر بصری» یاد می شود.

مردمان بلند همت می دانند که هر گام در جهت اهداف آنها یک گام منفرد نیست. هیچ انضباطی

یک انظباط منفرد نیست. هیچ پروژه ای یک پروژه منفرد نیست. هیچ فروشی یک فروش منفرد نیست. آنها هر کاری که می کنند - هر انضباطی که به آن پابند می شوند – آن را یک حلقه در زنجیر وقایع و اقداماتی می بینند که آنها را به مقصد نهایی ایشان هدایت می کند. هر اقدام و هر انضباطی که امروز بدست می آید، یک حلقه زنجیر است. هر اقدام و هر انضباطی که فردا بدست می آید، یک حلقه دیگر است. هر اقدام و هر انظباطی که در آینده به دست می آید، نیز یک حلقه دیگر است.

مسیر، فعالیت ها و انضباط های شما همه سازنده حلقه های حیاتی در زنجیر موفقیت شما اند. وقتی شما می بینید که یک چیز بالای همه چیز اثر می گذارد، وقتی درک می کنید که هر انضباطی بالای انضباط های دیگر اثر گذار است، وقتی شما آینده خود را مانند یک زنجیری می بینید که به حلقه های قوی در مسیر راه نیاز دارد... بعد شما یک مخزن قدرت و شهامت اعمار می کنید که شما را در اوقات بعدی کمک می کند.

وقتی شما می بینید که هر حلقه زنجیر، شما را به چیز های می رساند که در مسیر زندگی خواهان آن هستید و شخصی می سازد که می خواهید باشید، بعد شما بی شهامت، ترسو یا بی حوصله رشد نمی کنید. وقتی شما از طریق تفکر زنجیر بصری می بینید که به کجا روان هستید، حتی در سخت ترین روز ها، حرکت به سوی اهداف خود را نگه خواهید داشت، زیرا شما می دانید که به کجا روان هستید.

اعمار زنجیر بصری از فکر وقتی شروع می شود که شما برنامه های تعریف شده برای شغل خود، فعالیت های خانوادگی خود، سرمایه گذاری خود و صحت خود داشته باشید. برنامه ها و اهداف شما زنجیر بصری شما هستند. شما می دانید که به کجا روان هستید، پیش از اینکه به آنجا برسید.

این عجیب است که ما همه اهمیت نقشه کشی یا تهیه ستراتژی برای یک بازی فوتبال یا باسکتبال را می دانیم. هیچ تیم مسلکی در دنیا یک بازی را بدون برنامه شروع نمی کند. اما تعداد کمی از ما وقت خود را مصرف می کنیم تا چنین یک ستراتژی برای زندگی خودمان را تهیه کنیم.

بسیار مهم است که این نوع برنامه ریزی را باید سازمان داد. اولین قانون برای برنامه زندگی شما این است: فعالیت های روزانه خود را شروع نکنید تا زمانیکه دقیقا نمی دانید چه برنامه ای را می خواهید انجام دهید. روز خود را شروع نکنید تا وقتی که آن را برنامه ریزی نکرده اید. این را هر روز انجام دهید. من می دانم که تمام اینها هم زمان گیر است و هم به تلاش منضبط نیاز دارد. با آنهم، به خاطر داشته باشید که رسیدن به هدف نتیجه مثمر انضباط است، نه صرفا امید.

وقتی شما به هنر برنامه ریزی روزانه چیره شدید، برای سطح بعدی آن آماده می شوید. فعالیت های هفته خود را شروع نکنید تا زمانیکه دقیقا نمی دانید چه می خواهید انجام دهید. هفته خود را شروع نکنید تا وقتیکه آن را برنامه ریزی نکرده اید.

فقط تصور کنید که زندگی چگونه خواهد بود اگر شما هر روز یکشنبه نشسته و هفته خویش را برنامه ریزی کنید. نه اینکه در روز جمعه بگویید، «بچه ها، این هفته پرواز کرد. من کجا رسیدم؟ من چه کردم»؟ نه، اگر شما هفته خود را قبل از شروع، برنامه ریزی کنید، دقیقا می دانید که چه می خواهید انجام دهید، چه چیزی را می خواهید تکمیل کنید و بالای چه چیزی کار کنید. اگر شما برنامه روزانه خود را به حیث یک برنامه عمومی کاری برای هفته داشته باشید، پرزه ها به صورت بهتری با هم برابر می شوند. روز های شما بهتر خواهد بود. شما موثر تر خواهید بود. شما هوشمند تر کار خواهید کرد، نه سخت تر.

وقتی شما آموختید که هفته خویش را برنامه ریزی کنید؛ می توانید ماه خود را برنامه ریزی کنید! ماه خود را شروع نکنید تا زمانیکه برنامه خود را نقشه کشی نکرده اید.

با انکشاف و تعقیب برنامه خود، روز های شما، هفته ها و ماهها تماما بخشی از یک برنامه بزرگ تری می شوند، یک طرح بزرگ، یک دید درازمدت از زندگی شما و یک زنجیر بصری. شما می توانید دورنمای بزرگ تری از تمام اینها بدست آورید... زیرا شما برنامه ریزی می کنید.

اگر دید بصری آینده شما برای تان یک چیز نو باشد، اگر شما هیچ وقت برنامه ای جور نکرده باشید، اجازه دهید برای تان یک مقدار رهنمایی کنم. شما پیش از ایجاد یک برنامه نیاز دارید که دو چیز را بفهمید.

اول: یک برنامه کاری یا یک زنجیر بصری از آینده، مانند یک صفحه محاسبه است. شما به عوض درج ارقام، اقدامات را درج می کنید. این مانند فهرست «اقدامات» است. دوم: شیوه انکشاف یک برنامه می تواند برای یک روز، یک پروژه یا یک تعداد پروژه های متنوعی باشد که بصورت همزمان واقع می شوند.

چگونه می توان آن را انجام داد؟ قبل از همه، شما باید یک دفترچه گراف دار خریداری کنید. برنامه ها بصورت درست در بالای کاغذ های گراف دار کار می دهند. یک صفحه گراف دار را بگیرید و نظر به تعداد روز های که این برنامه در بر می گیرد، ستون های عمودی بسازید. بعد در جانب چپ، عنوان «فعالیت ها» را بنویسید. در زیر این عنوان، تمام اقدامات لازم برای انجام آنها را در چوکات زمانی درج کنید.

به گونه مثال، شما یک هفته نیاز دارید تا برنامه بازاریابی را انجام دهید. این دربرگیرنده

مقدار کار بزرگی است که باید تکمیل شود، اما مهم است که باید انجام گیرد. لذا آن را توته توته (تقسیم) کنید. بهترین شیوه شروع کردن عبارت از درج تمام اجزای انفرادی در جانب چپ صفحه است. بعضی از این کار ها باید تکمیل شوند قبل از اینکه کار های دیگر شروع شوند. شما نیاز دارید تا نتایج پژوهش بازاریابی خود را تکمیل کنید، قبل از اینکه مارکیت مورد نظر خود را بدست آورید. شما نیاز دارید مارکیت مورد نظر خود را بدانید، قبل از اینکه ستراتیژی بازاریابی خود را انکشاف دهید. شما نیاز دارید که ستراتژی بازاریابی خویش را داشته باشید، قبل از اینکه یک بودجه برای مواد متوازی و غیره آن ایجاد کنید.

وقتی شما پروژه خویش را به اجزا و موعد ها تقسیم می کنید، می توانید هم در یکجا سازی بخش های مناسب موثر باشید و هم در اجرای کار خود، در حالیکه باقیمانده را می توانید به نماینده ها بسپارید.

اخرین نتیجه انکشاف برنامه شما، خطابه شفاف بصری وظایف در پیش چشم های خود تان است. این شیوه به خاطر هماهنگی و انکشاف پروژه های دارای طول های متفاوت به وفرت استفاده می شود. این یگانه شیوه ای است که تمام پروژه را می توان در بالای کاغذ مشاهده نمود و پیشرفت آن را مدیریت کرد.

باید اعتراف کرد که برنامه سازی خسته کن است. به خاطری که اولویت بندی کامل زندگی و تمام پروژه ها مشکل است. شما شاید به صفحات زیاد گراف بروید تا قالب دقیق را تولید کنید. اما شما به مجردی که اولین برنامه را انکشاف دهید، ارزش این انضباط را خواهید دید.

برنامه خود را در ساحه دید خود نگه دارید. آن را در شعبه خود بگذارید، جای که به آسانی بتوانید آنرا ببینید. یک نقل آن را در خانه خود نگه داشته و آن را در بالای یخچال خود نصب کنید. یک نقل آن را به خاطر ماخذ سریع در کتابچه خود نگه دارید. برنامه شما به حیث یک یادآور ثابت تمام آنچه باید بکنید تا به جای که می خواهید برسید، خدمت می کند.

اگر شما تمام آنچه را که انجام می دهید مطابق تقسیم اوقات باشد، برنامه شما بسیار قابل پاداش است. شما هر روز، هر هفته و هر ماه معجزه تبدیل رویا ها و برنامه های خود به واقعیت را خواهید دید. شما یک احساس غیرقابل باور قرار داشتن در راس زندگی خود، پیرامون خود و آینده خود را خواهید داشت. این مانند ایجاد یک کار هنری در بالای بزرگ ترین پرده نقاشی قابل تصور می باشد. این ابتکار است. این قشنگ است.

این یک چیز قدرتمند است. رویای یک رویا، برنامه یک رویا و بعد دیدن تبدیل رویا به واقعیت. آنچه در باره ایجاد برنامه ها واقعا قدرتمند است: شما می توانید آینده خود را در پیش چشمان خود ببینید. لذا در آن روز های که انرژی شما تعادل ندارد، شور و شوق شما پایین

است، بلند همتی شما نمی تواند شما را به پیش براند و نگرش شما در جانب مثبت قرار ندارد، از برنامه خود استفاده کنید و ببینید که چه تعداد کار ها را انجام داده اید. وقت بگذارید تا به صورت درست تشخیص کنید که در کدام جهت روان هستید. در آن روز ها، فقط انضباط و زنجیر بصری آینده شما می تواند شما را به جلو براند. شاید مردم و محیط ماحول تان تلاش کنند تا شما را به عقب برگردانند، اما زنجیر بصری شما می تواند شما را در جهت اهداف تان به جلو سوق دهد.

۹.۳. دلایل استقامت

ویلیام بتلر یاتس شاعر ایرلندی در یکی از اشعار خود بعضی مشخصات بدبختی دنیای معاصر را ذکر کرده است. یکی از چیز های که یاتس مشاهده کرده این است که قرار معلوم مردمان بدکار دارای بیشترین انرژی اند، در حالیکه مردمان نیکوکار در مورد توانایی های خود نومید و مشکوک اند.

»بهترین ها فاقد عقیده اند، در حالیکه بدترین ها نهایت پرشور اند» - اینها حرف های است که یاتس استفاده کرده است.

این درست است که ما می توانیم به اطراف نگاه نموده و تمام واقعاتی را را ببینیم که توقع داریم نباید واقع شوند و مردم کار های می کنند که شاید مورد تحسین ما نباشد. وقتی ما می بینیم که اینها واقع می شوند، این فکر به آسانی شروع می شود، «چه فایده؟ من چه امیدی دارم؟ چرا در مقابل تمام آن چیز های که تلاش اجرای آن را دارم، تسلیم نمی شوم و فکر می کنم که آسان است»؟

حتی مردمان هدفمند هم بعضی اوقات همانگونه احساس می کنند. تمام ما لحظاتی مانند آن داریم. این زمانی است که استقامت واقعا دشوار می شود.

پاسخ چه است؟ خوب، با این پرسش می توان آغاز کرد: شما در پهلوی خود برای چه کسانی کار می کنید؟ چه کسانی وابسته به شما اند؟ چه کسانی مفاد خواهند کرد اگر شما استقامت نموده و موفق شوید؟ چه کسانی نقص خواهند کرد اگر شما تسلیم شده و از تلاش دست بکشید؟ وقتی شما به این اهداف برسید، شما به چه کسانی دسترسی داشته و به آنها کمک خواهید کرد؟

پاسخ این پرسش ها برای تعداد زیادی از مردم کاملا آماده است. اگر شما یک خانواده داشته باشید، همسر و اطفال تان وابسته به شما اند. شاید حتی اقارب تان وابسته به شما باشند، اگر آنها مسن بوده و به مواظبت شما نیاز داشته باشند. حتی اگر شما یک آدم مجرد باشید

یا به تازگی به وظیفه شروع کرده باشید، می توانید در باره دلایل استقامت و موفقیت فکر کنید که فراتر از نیاز های شخصی شماست. شاید شما علاقه داشته باشید مقداری از موفقیت مالی خود را با مکتب های شریک سازید که شما را آموزش داده، یا با موسسات مذهبی که به شما رهنمایی معنوی کرده و یا با شفاخانه ای که به شما کمک کرده تا مریضی شما شفا یابد.

این سهم گیری حتی نمی تواند محدود به پول باشد. اگر کارتان بعضی مهارت ها به شما داده باشد، شما می توانید وقت خود را و توانایی های خود را به اشتراک بگذارید. شما می توانید و باید بکنید.

اما حتی این هم نمی تواند به اندازه کافی قوی باشد. تنها این نیست که شما بهتر کار کنید، اگر احساس کنید که شما برعلاوه خود برای دیگران نیز کار می کنید. شما باید مطلقا دلایلی بیرون از خود پیدا کنید تا استقامت داشته باشید، اگر می خواهید به حرکت خود ادامه دهید وقتی که حرکت دشوار می شود.

همینگوی نوشته بود، «یک فرد تنها، چانسی ندارد». این بدین معنی است که شما به مردمانی نیاز دارید که شما را در زندگی کمک کنند. این بدین معنی نیز است که شما به مردمانی نیاز دارید که کمک کنید. شما به مردمانی نیاز دارید که بتوانند دلایل واقعی برای استقامت شما باشند، فراتر از مسایل مادی یا موفقیت مالی. «در آن چه چیزی برای من نهفته است؟» می تواند شما را چنان دور ببرد. «برعلاوه من، در آن چه چیزی برای دیگران نهفته است؟» می تواند شما را به جای برساند که شما نیاز دارید بروید.

رزمناو اندیاناپولیس امریکایی در آخرین روز های جنگ جهانی دوم توسط یک زیردریایی دشمن غرق می شود. این یکی از تراژیک ترین حادثه جنگ برای نیرو های امریکایی بود و صد ها انسان جان های خود را از دست دادند. تعداد کسانیکه از حملات اولیه نجات یافته بودند، مجبور بودند روز ها و شب ها در داخل آب شناور باشند، قبل از اینکه منجی ها به آنها برسند.

تجربه تلاش زنده ماندن در آب آنقدر سهمگین بوده که تعداد زیادی به سادگی تسلیم شدند. در حقیقت، زنده ماندگان بعد ها گزارش دادند که همگان می خواستند در یک زمان یا زمان دیگری تسلیم شوند. اما هر زمانی که کسی می خواست ترک تلاش کند، دیگران با او در باره افراد خانواده اش صحبت می کردند که به او نیاز داشته و او به زنده ماندن این شخص نیاز دارد. اگر کسی نبود که وابسته به او باشد، بعد آنها در باره کسانی صحبت می کردند که روزی به او نیاز خواهند داشت، مردمانی که هنوز ندیده است، مردمانی که حتی هنوز تولد نشده اند. آنها با تمام دلایل بالاتر و فراتر از زنده ماندن التماس می کردند. این انگیزه های ماورای تفکر در باره خود، غالبا یگانه انگیزه ای بود که باعث استقامت این مردمان می گردید.

چیزی که برای آن افراد در زمان جنگ صدق می کرد، برای تمام زندگی ما نیز صدق می کند، صرفنظر از اینکه ما می خواهیم چه چیزی بدست آوریم. ما نیاز داریم به بیرون نگاه کنیم تا دلایلی برای استقامت پیدا کنیم. آیا دلیل بهتری برای رسیدن به موفقیت خود در مقایسه با کمک به دیگران وجود دارد؟ من فکر نمی کنم.

فصل چهارم - قدرت تفکر و اندیشه

«بهترین پول مصرف شده همان پولی است که در انکشاف ذهن و روح خود تان مصرف شده باشد».

«هر روز چیزی را گوش کنید یا بخوانید که چالش زا باشد، چیزی که آموختنی باشد، حد اقل ۳۰ دقیقه در یک روز. شما می توانید بدون بعضی غذا ها زندگی کنید، اما نمی توانید بدون بعضی اندیشه ها، نمونه ها و الهام ها زنده باشید».

«اکثر مردم فقط تلاش دارند که روز خود را بگذرانند. من از شما می خواهم بیاموزید که چگونه از روز خود استفاده کنید».

«هر روز یک پارچه از موزاییک زندگی شما است. شما نیاز دارید که تجربه، دانش، مناظر، صدا ها، چشم انداز، رنگ و هیجان کسب کنید تا آنها در خدمت آینده شما باشند».

۱.۴. جستجوی معلومات

اگر شما می خواهید که زندگی تان تغییر کند، منابع آن اینهاست: اندیشه ها و الهام ها. خبر خوش این است که اندیشه ها چندان دور نیستند. من یک جمله عالی برای شما دارم، یک جمله ای که در تمام زندگی به درد شما می خورد: هر چیزی که شما نیاز دارید، در دسترس شماست. اندیشه های که شما برای تغییر زندگی یا تغییر شغل نیاز دارید، در «برد شنوایی» شماست. آنها در «برد خوانش» شما قرار دارند.

در حقیقت، احتمالا کتابخانه ای وجود دارد که از شما زیاد دور نباشد. مشکل این است که اکثر مردم از کنار کتابخانه ها عبور می کنند؛ تعداد کمی داخل آن می شوند. اندرو کارنیگی تمام این کتابخانه ها را در سراسر کشور گسترش داد، به فکر اینکه همگان در آنها توقف خواهند کرد. اما نه، تقریبا همگان از کنار آن ها می گذرند. آیا می دانید که چه تعداد مردم در ایالات متحده کارت کتابخانه دارند؟ سه فیصد. تصور کرده می توانید که قیمت آنها چند است؟ هیچ.

اندیشه ها در دسترس شما قرار دارند. اما پرسش کلیدی این است: چه کسی می خواهد به آن ها برسد؟ یک جمله ساده در انجیل وجود دارد که می گوید، «اگر شما جستجو کنید، پیدا می کنید» (جوینده یابنده است). اما بسیار مهم است بدانید که حق دریافت برای جویندگان محفوظ است. ما چیز های را که نیاز داریم، پیدا نمی کنیم؛ اما چیز های را که جستجو می

کنیم، پیدا می کنیم.

اگر شما جستو کنید، اگر شما تلاش کنید، اگر شما بروید، اگر شما بشنوید، اندیشه ها در دسترس شما قرار دارند. اندیشه ها دگرگون کننده زندگی هستند. هیچ چیزی قدرتمند تر از یک اندیشه ای نیست که زمان آن فرا رسیده باشد. یک اندیشه تجارتی، یک اندیشه اجتماعی، یک اندیشه سرمایه گذاری، یک اندیشه صحی - تمام آنچه شما نیاز دارید یک اندیشه ویژه است که در زندگی شما موثر باشد. اندیشه ها می توانند به شما کمک کنند تا گنج، دارایی و ثروت جمع آوری کنید.

شما ده سال پس در جای قرار خواهید داشت که فعلا قرار دارید یا می توانید در یک محل جدید باشید. تفاوت در بین حال و آن زمان می تواند از نگاه پولی، سبک زندگی، ثروت و دارایی فوق العاده باشد. شما در ده سال می توانید از یک زندگی غیرقابل باور لذت ببرید، اگر درست در همین جا و همین اکنون یک تغییر کوچک در تفکر خویش آورید تا سفر جدیدی را شروع کنید. کلید آن از همین حالا جمع آوری اندیشه ها و آوردن تغییراتی است که شما را در این مسیر جدید به جلو سوق دهد.

۲.۴. ترکیب درست

اندیشه ها می تواند زندگی شما را دگرگون سازد. بعضی اوقات یگانه چیزی که شما نیاز دارید، یک اندیشه خوب در بین یک تعداد زیاد اندیشه های خوب است. این مانند شماره گیری اعداد در یک قفل ترکیبی است. شما پس از اینکه پنج یا شش عدد را وارد می کنید، شاید قفل باز نشود. اما شما احتمالا به پنج یا شش عدد دیگر نیاز نداشته باشید. شما شاید فقط به یک عدد دیگر یا یک اندیشه دیگر نیاز داشته باشید. شاید یک سیمینار یا یک موعظه بتواند آنرا فراهم کند. شاید اشعار یک آهنگ بتواند آن را اجرا کند. شاید گفتگو های یک فلم بتواند آن را فراهم کند. شاید صحبت با یک دوست بتواند آنرا انجام دهد. اگر شما چشم ها و گوش های خود را باز نگه دارید، خواهید یافت که به یک اندیشه نهایی نیاز دارید.

وقتی شما آن اندیشه را پیدا کنید، قفل باز می شود و در آنجا دروازه ای برای شما وجود دارد که داخل شوید. فقط یک اندیشه دیگر، صرف نظر از اینکه از کجا بدست آورده اید، شاید تمام آن چیزی باشد که شما نیاز دارید تا آن دروازه فرصت را باز کنید.

باز هم اگر قفل باز نه شود، شاید نبود الهام باشد. چه کسی می داند که چرا بعضی ها با الهام هستند و بعضی ها نه؟ بعضی ها یک اندیشه بزرگ را پیدا می کنند و آن را کنار می گذارند. بعضی ها می گویند که قیمت آن بسیار بلند است. بعضی ها می گویند که آن، وقت زیادی را در بر خواهد گرفت. بعضی ها هم بسیار مصروف اند.

دلایل بسیار متفاوتی وجود دارد که چرا بعضی ها با استفاده از یک اندیشه خوب، الهام می گیرند، در حالیکه تعداد دیگری از کنار آن عبور می کنند. من آن را «اسرار ذهن» می نامم. من آنرا همین گونه می گذارم. بعضی چیز های وجود دارد که من کوشش نمی کنم آنها را پیدا کنم.

بعضی ها خریدار اند و بعضی ها نه. بعضی ها می پذیرند و بعضی ها نه. بعضی ها تغییر می کنند و بعضی ها نه. اگر شما مدتی در کنار آنها باشید، اکثرا کسانی را خواهید دید که از یک اندیشه خوب استفاده نمی کنند.

یکی از من می پرسد، «چرا تمام این چیز ها برای من کار نمی دهد»؟ من می گویم، «من نمی دانم. برای من کار می دهد! بهترین چیزی که من توانم پیدا کنم این است که این چیز ها همیشه برای اشخاصی مانند شما واقع می شود». من شرط می بندم، او یکی از آنهای است که از اندیشه های خوب استفاده نمی کند. اگر او در این مسیر ادامه دهد، شاید هرگز نتواند ترکیب درستی پیدا کند. این افتخار همیشه شامل کسانی می شود که کار می کند ... مثل شما.

۳.۴. جستجوی دوامدار دانش

جستجوی مدوام، منضبط، هدفمند و ثابت دانش: اندیشه های تغییر دهنده زندگی اند. دانش را با توقعات عالی دنبال کنید. پول، وقت و تلاش را به خرچ دهید. تمام اینها سرمایه گذاری اند، اما نتیجه نهایی آنقدر بزرگ است که به مشکل می توان قیمت را با پاداش مقایسه کرد.

اولی پول است. من یک پیشنهاد بزرگ دارم. یک پشتوانه آموزشی برای پروگرام ها، کتاب ها، لکچر ها، سیمینار ها و ویدیو های بسازید که برای جریان ثابت اندیشه ها و الهام ها نیاز دارید. یک بخش از عواید ماهوار خود را جدا نموده و در جستجوی دانش سرمایه گذاری کنید. به خاطر داشته باشید که بهترین پول مصرف شده عبارت از همان پولی است که در انکشاف ذهن و روح خود تان مصرف شده باشد. مطمین سازید که مقدار زیاد پول را در مقایسه با آموزش، برای راحت و آرامش بیهوده مصرف نکنید. پول یک قیمت ناچیز است. اما نوید (آینده) یک ظرفیت نامحدود است.

سرمایه گذاری بعدی زمان است که یک هزینه فوق العاده گرانبهاست. از کسی می توان پول درخواست کرد، اما درخواست به خاطر زمان آنها یک پرسش فوق العاده مهم است.

دانش در بر گیرنده زمان است، زمان گران بها. زمانی را که شما مصرف کرده اید غیر قابل

جبران است. شما می توانید پول بیشتری بدست آورید، اما نمی توانید زمان بیشتری بدست آورید. با آنهم، زندگی یک شیوه منحصر به فرد پاداش دهی سرمایه گذاری عالی با بازدهی عالی دارد. حالا که سرمایه گذاری عمده شما زمان است، می تواند همان تنظیم-دقیق یا عیار سازی کوچکی باشد که برای پیروزی عمده نیاز دارید.

آخرین سرمایه گذاری، تلاش شما است. تفاوت بسیار بزرگی در بین آموزش آفاقی و آموزش جدی وجود دارد. آموزشی که تمام پروسه های ذهنی و روحی را باز کند، در واقعیت، سرمایه گذاری در تلاش است. تلاش یک سرمایه گذاری است که دروازه های اندیشه های را باز می کند که می تواند برای شما معجزه خود در بازار را نشان دهد.

لذا من نگرانی ندارم از شما پرسان کنم که شما - با یک شیوه آگاهانه و دوامدار - پول، زمان و تلاش ضروری برای رسیدن به اهداف خود را مصرف کنید. اینها سرمایه گذاری های اند که چراغ ها را روشن، تمرکز را تشدید و خواهش های شما در مورد ثروتمند شدن و شاد بودن را به واقعیت تبدیل می کند.

۴.۴. دسترسی به معلومات ضروری

اجازه دهید بهترین دو منبع معلومات موجود را در اختیار شما بگذارم. اول، تجارب شخصی خود شما است. شاگرد خوب زندگی خود باشید. این همان معلوماتی است که شما بیشترین آشنایی با آن و قوی ترین احساس در باره آن را دارید، لذا زندگی خود را یکی از مهم ترین منبع مطالعات خود سازید.

در مطالعه زندگی خود مطمین سازید که هم جنبه های منفی و هم مثبت، هم ناکامی ها و هم موفقیت های خود را بررسی کنید. آنچه ناکامی های ما نامیده می شوند، با ارزش ترین منبع معلومات ما می باشند. ناکامی های ما در مقایسه با موفقیت های ما، غالبا بهترین آموزگاران ما اند.

یکی از شیوه های آموزش اجرای درست کار ها عبارت از اجرای نادرست آنهاست. اجرای نادرست کار ها یک مکتب بزرگ برای آموزش است، اما پیشنهاد می کنم که این کار نباید زیاد طول بکشد. اگر شما یک کار را برای ده سال به صورت نادرست اجرا کرده اید، نمی خواهم که ده سال دیگر را در بر گیرد. لذا آموزش از تجارب خود عالی ترین و نزدیک ترین شیوه آموزش است!

من وقتی آقای شوف را ملاقات کردم، شش سال بود که کار می کردم. من کار را در ۱۹ سالگی شروع کردم و وقتی او را دیدم، ۲۵ ساله بودم. او برایم گفت، «آقای رون، شما ۶

سال است که کار می کنید. وضع تان چطور است»؟ گفتم، «نه چندان خوب». او گفت، «لذا من پیشنهاد می کنم که دیگر آن را نکن. شش سال مدت کافی است برای اینکه مصروف یک برنامه نادرست باشید».

او بعد پرسید، «در ۶ سال گذشته چقدر پول پس انداز کرده اید»؟ گفتم، «هیچ». او گفت، «چه کسی شما را ۶ سال قبل برای آن برنامه فروخت»؟ چه یک پرسش جانانه! من این برنامه را از کجا کردم که درست کار نکرد؟ همه ما برنامه های اشخاص دیگری را خریداری می کنیم. پرسش این است که از چه کسی؟ برنامه چه کسی را خریداری کردید؟

این برخورد های اولی شاید یک مقدار دردناک باشد، به ویژه اگر شما هم مثل من اشتباهات زیادی را مرتکب شده باشید. اما در باره پیشرفتی فکر کنید که شما از طریق مقابله با غلطی های خود و شاگرد خوب زندگی خود شدن می توانید بدست آورید.

دومین شیوه آموزش عبارت از تجارب دیگران است. به خاطر داشته باشید، شما می توانید از تجارب دیگران بیاموزید، صرفنظر از اینکه کار ها را درست یا نادرست انجام داده اند. شما می توانید هم از منفی ها و هم از مثبت ها بیاموزید. انجیل یک کتاب بزرگی است، زیرا دربرگیرنده مجموعه ای از داستان های دو جانبه انسانی است. بعضی داستان ها به نام نمونه ها یاد می شوند: چیز های را انجام دهید که این مردم انجام دادند. بعضی داستان ها به نام هشدار ها نامیده می شوند: چیز های را انجام ندهید که این مردم انجام دادند. چه یک معلومات بزرگ: دانستن چیز های که انجام دهیم و چیز های که انجام ندهیم. اگر روزی داستان شما شامل کتاب کسی شود، مطمین سازید که آن را به حیث نمونه ها استفاده کنند، نه هشدار ها.

سه شیوه آموزش از دیگران وجود دارد. اول، شنیدن برنامه ها و مطالعه کتاب ها توسط کسانی یا در باره مردمانی است که کار های بزرگی انجام داده اند. من تمام مردمان موفقی را که در جهان می شناسم و همرای شان کار کرده ام، اهل مطالعه بوده اند. آنها فقط مطالعه می کنند، مطالعه و مطالعه. آنها به سوی مطالعه سوق داده می شوند، زیرا می خواهند بدانند. این یکی از مشترکات تمام آنهاست. در اینجا یک جمله عالی وجود دارد: تمام رهبران اهل مطالعه اند.

مردمان موفق همچنان شنونده پروگرام های صوتی اند، به ویژه وقتی که در موتر باشند یا در اوقات دیگری که نمی توانند مطالعه کنند. پروگرام ها به ما کمک می کنند تا با سهولت اندیشه ها و مهارت های جدید را فرا گیریم. آیا می دانید پروگرام ها و کتاب های وجود دارند در باره اینکه چگونه می توان قوی تر، مصمم تر، ثروتمند تر، خبره تر، دوست داشتنی تر، گوینده خوب تر، رهبر موثر تر، دارای اثرات بیشتر، دارای شخصیت برنده تر، دارای نفوذ بیشتر و... شد و مردم از این منابع استفاده نمی کنند؟ شما چگونه می توانید اینها را توضیح دهید؟

آیا شما می دانید که صد ها نفر موفق داستان های خود را در کتاب ها نوشته اند و به جهانیان گفته اند که چگونه موفق شده اند و اکثر مردم نمی خواهند که آنها را مطالعه کنند و یا بشنوند؟ شما چگونه می توانید اینها را توضیح دهید؟ من تصور می کنم که آنها مصروف اند. آنها می گویند، «اگر در جای که من کار می کنم شما کار کنید، می دانستید که وقتی به خانه می رسم، بسیار ناوقت است. مجبورم یک لقمه نان بخورم، کمی تلویزیون ببینم و به بستر بروم. نمی توانم تا نیمه شب مطالعه کنم».

شخصی را تصور کنید که از پرداخت بل های خود عقب مانده است. او یک کارگر خوب و بسیار صادق است. بدبختانه شما می توانید صادق باشید و تمام زندگی خود را سخت کار کنید، ولی سرانجام ورشکست، گیج و شرمسار باشید. شما باید بهتر از یک کارگر خوب باشید. شما باید یک خواننده خوب و یک شنونده خوب باشید. شما مجبور نیستید برنامه های آموزشی را تا نیمه شب بخوانید یا بشنوید - با آنهم، اگر شما ورشکست باشید، جای خوبی است که شروع کنید. تمام آنچه شما نیاز دارید فقط ۳۰ دقیقه در یک روز است. فقط همین. اگر می توانید آن را به یک ساعت تبدیل کنید، اما حد اقل ۳۰ دقیقه را کنار بگذارید.

چیزی را گوش کنید یا بشنوید که چالش زا باشد، هدایت کننده باشد، حداقل ۳۰ دقیقه در یک روز. یک وقت غذا را لغو کنید، اما نه ۳۰ دقیقه را. شما می توانید بدون بعضی غذا ها زندگی کنید، اما نمی توانید بدون بعضی اندیشه ها، نمونه ها و الهام ها زنده باشید.

یک جمله انجیلی وجود دارد که می گوید، «آدم نمی تواند تنها با نان خشک زندگی کند». چیز مهم دیگر در کنار نان عبارت از واژه ها است. واژه ها ذهن را تغذیه می کنند، جان را تغذیه می کنند. انسان ها باید هم غذا و هم واژه ها را داشته باشند تا صحت مند و مرفه شوند. مطمین سازید که هر روز یک غذای خوب از واژه ها داشته باشید. به خاطر داشته باشید که بخاطر تغذیه مناسب ذهن، باید توازن خوب را نگه دارید. صرفا مواد آسان نخوانید یا گوش نکنید. شما نمی توانید صرف با چاکلیت ذهنی زندگی کنید.

شما می توانید با کتاب ها و پروگرام های خوب «به مخزن اندیشه ها بروید». اگر یک شخصی بهانه خوبی برای درون نشدن به مخزن اندیشه ها برای حداقل ۳۰ دقیقه در یکروز داشته باشد، من علاقه دارم آن را بشنوم. شما نمی توانید بعضی بهانه های را باور کنید که من شنیدم.

من می گویم، «آقای جان، من این معدن طلا را دارم. من آنقدر طلا دارم که نمی دانم با آنها چه کاری انجام دهم. بیا و کاوش کن». جان می گوید، «من بیل ندارم». من می گویم، «خوب جان، بیا یکی بگیر». او می گوید، «شما نمی دانید که آنها در این روز ها چه چیزی در بدل بیل ها می خواهند»؟

جان دیدگاه یا دورنمای نادرستی دارد. عین غلطی را تکرار نکنید. سرمایه گذاری کنید، پروگرام ها و کتاب ها را بگیرید. بهترین پولی که شما می توانید مصرف می کنید همان پولی است که در خود-آموزی مصرف می کنید. وقتی سخن در مورد سرمایه گذاری بر سر آینده بهتر خود تان است، خود را کم-پول نشان ندهید.

۵.۴. اعمار کتابخانه خود

ما همه به یک کتابخانه خوب نیاز داریم. آقای شوف برایم گفت که از خود شروع کنم. یکی از کتاب های که او توصیه کرد: فکر کنید و ثروتمند شوید، توسط ناپلیون هیل است. شوف از من پرسید، «آیا این عنوان ترا تحریک نمی کند»؟ فکر کن و ثروتمند شو. چه کسی این کتاب را نیاز ندارد؟ من آن را در یک مغازه کتاب های مستعمل یافتم و کمتر از پنجاه سنت برای آن پرداختم... هنوز هم آن را دارم. این یکی از بهترین گنج های با ارزش من است.

شما می توانید پروسه اعمار یک کتابخانه را به گونه ای شروع کنید که من کردم. در اینجا یک ذهنیتی وجود دارد که شما را رهنمایی می کند: کتابخانه شما باید نشان دهد که شما یک شاگرد جدی زندگی، صحت، معنویت، فرهنگ، یگانگی، خردگرایی، اقتصاد، رفاه، باروری، فروش، مدیریت، مهارت و ارزش های متنوع هستید. بگذار کتابخانه شما نشان دهد که شما یک شاگرد جدی هستید.

کتابخانه شما غذای ذهنی شما خواهد بود - غذا برای تفکر شما. بسیار مهم است که ذهن را تغذیه کنید، نه تنها جسم را. شما نیاز دارید که بیاموزید.

یک کتاب خوبی که باید از آن شروع کنید، چگونه باید یک کتاب را خواند، نوشته مارتیمر ادلر است. ادلر رییس ویرایش گران دایره المعارف بریتانیکا بود، یک مجموعه خوب از کتاب های که باید در کتابخانه شما موجود باشد.

ادلر در چگونه یک کتاب را خواند، پیشنهادات خوبی ارایه می کند در باره اینکه نه تنها چگونه یک کتاب را باید خواند، بلکه بهترین معلومات را از آن استخراج کرد. او همچنان فهرستی از بهترین کتاب های نوشته شده را می دهد، من آن را به حیث یک محور در کتابخانه خود استفاده کردم.

من فقط چیز های را می گویم که برای من کار داده است. اگر برای شما هم مناسب باشد، خیلی خوب. اگر برای شما مناسب نباشد، چیزی را پیدا کنید که مناسب شما باشد. فقط مطمین باشید که کتابخانه خود را متوازن نگه دارید.

اجازه دهید برای تان چند مثال بدهم. اول، ما همه باید درکی از تاریخ داشته باشیم. ما نیاز داریم در باره تاریخ امریکا، تاریخ بین الملل، تاریخ خانواده و تاریخ سیاسی بدانیم. این نوع دانش به شما نشان می دهد که حالت زندگی بدون توافق برای بهتر شدن به ندرت تغییر می کند.

وقتی شما این را درک کنید، گام منطقی بعدی درک این است که شما باید این تغییر را بیاورید.

تاریخ برای ما کمک می کند تا بدانیم چه چیزی وجود دارد که با آن کار کنیم: دانه، خاک، آفتاب، باران. این همچنان برای ما می گوید که انسان ها در گذشته با این منابع چه کردند تا زندگی خود را تغییر دادند. شما خواهید دریافت که تعدادی زیادی از آنها از شهروندان نابارور (غیرمولد) به شهروندان بارور (مولد) تبدیل شدند. تاریخ برای این است: آموختن از درس های اجداد مان. یک شاگرد خوب تاریخ باشید.

عنوان حیاتی دوم فلسفه است. شما شاید با فهم بعضی از عرصه های فلسفی کمی مشکل داشته باشید، اما شما نمی توانید فقط چیز های آسان را مطالعه کنید. کوشش کنید که چیز های به مراتب مشکل تر را فرا گیرید. شما با این شیوه منحیث یک شخص رشد می کنید.

بعد، داستان هاست. در یکتعداد موارد، یک داستان جذاب با دانشی بافته شده که مولف تلاش می کند به آن برسد. شاید آین رند در این مورد بهتر از هر کسی باشد. اتلس شروجید یک داستان قوی بود. این ما را مجذو ب نگه می داشت، طوریکه رند با دانش خود ما را تغذیه می کرد. شما مکلف نیستید با چشم انداز یک مولف موافق باشید تا از داستان او منفعت ببرید.

این هم یک مشوره کوچک شخصی: از زباله ها خیز بزنید. شما گاهی بعضی چیز های ارزشمند را در یک داستان بی ارزش پیدا می کنید، اما من وقت خود را مصرف نمی کنم تا چیز های بی ارزشی را مطالعه کنم تا چیز ارزشمندی در آن پیدا کنم. شما می توانید یک توته نان را در زباله دانی پیدا کنید، اما من نمی خواهم تمام زباله دانی را کاوش کنم. ما حتی برای خواندن چیز های واقعا عالی وقت کافی در اختیار نداریم.

بعد هم زندگینامه هاست. شما می توانید داستان های دراماتیک مردمان خوب و مردمان وحشتناک را بخوانید. شما نیاز دارید تا توازن در بین نیک و بد را بفهمید. یک کتاب در باره گاندی و یک کتاب در باره هتلر بخوانید. یکی قله های مرتفع یک انسان نیک را ترسیم می کند و دیگری نشان می دهد که یک انسان چگونه می تواند چنان پست و نفرت انگیز شود. شما نیاز دارید تا هر دو روی سکه را ببینید.

بعد، محاسبه است. شما نیاز دارید تا حداقل، یک درک اولیه از محاسبه داشته باشید. اطفال

مکلف اند از آموزش تفاوت در بین بدهکاری (دبت) و اعتبار (کریدیت) شروع کنند.

بعدی هم قانون است. شما نیاز ندارید یک قانون دان باشید، لیکن شما باید قرارداد ها را بدانید، چه چیزی را امضا می کنید، چه چیزی را نباید امضا کرد و چگونه باید ایمن بود نسبت به اینکه متاسف باشید. ما همه به یک مقدار آموزش قانون نیاز داریم، به ویژه در این زمان پیچیده.

من این را با تلخی آموختم. چند وقت قبل یک کمپنی که در کانادا قرار داشته و با من رابطه داشت، می خواست یک مقدار پول قرضه بگیرد. آنها یک ربع ملیون دالر نیاز داشتند. بانک گفت، «بلی، ما می توانیم پول را به کمپنی بدهیم، اگر آقای رون شخصا امضا کند». من خواستم نقش قهرمان را بازی کنم و می دانستم که کمپنی می تواند آن را بازپرداخت کند، لذا آن را امضا کردم. آنها کاملا مطمین و در مدت کمتر از یک سال قرضه را پرداخت کردند. من در حقیقت به حیث یک قهرمان دیده می شدم.

یک سال بعد، این کمپنی به مشکلات مالی مواجه شد. آنها دوباره به بانک مراجعه کردند و یک ربع ملیون دالر قرض گرفتند. من با خود گفتم، من امیدوارم تلفونم زنگ نزند، زیرا حالا این قرار داد را امضا نه خواهم کرد. من می دانستم که آنها دچار مشکلات اند. من می دانستم که آنها احتمالا ورشکست خواهند شد. تلفون من هیچ زنگ نزد. من در چنگال نبودم.

کمپنی با اطمینان در مدت کمتر از یکسال ورشکست گردید. آنها نه توانستند بازپرداخت کنند و من از بانک یک نامه گرفتم که نوشته شده بود، «آقای رون، از آنجایی که کمپنی نمی تواند مکلفیت خود را اجرا کند و این ربع ملیون دالر را پرداخت نماید، چون ما امضای شما را به حیث تضمین کننده داریم، شما لطف نموده و چیک ربع ملیون دالری را ارسال کنید»!

من فکر کردم شاید کدام چیزی اشتباه شده باشد. من یاد داشت اولی را امضا کردم و آنها آن را بازپرداخت کردند. من دومی را امضا نه کرده ام. آنچه من نمی دانستم این بود که من در اول یک تضمین دوامدار را امضا کرده بودم. لذا حالا می دانم که معنای دوامدار چه است.

من از شما می خواهم که یک مقدار قانون مطالعه کنید، بدانید که چه را امضا می کنید و بدانید که چگونه از خود دفاع کنید. هرگز چیزی را به سرعت امضا نکنید. یک شاگرد باشید. یک آموزنده تنبل نباشید.

شما باید یک کتابخانه ای بسازید که نشان دهد شما یک شاگرد جدی رشد شخصیت در تمام عرصه ها هستید. لذا با چند کتاب شروع کنید. شما به زودی یک دنیای جدیدی از اندیشه های نو را باز خواهید کرد.

۶.۴. جذب کردن و پاسخ دادن

شما همه روزه با انبوهی از اندیشه ها بر می خورید، اما احتمالا بخش بزرگی از آنها غیرقابل توجه اند. به همین علت شما نیاز دارید تا توانایی جذب را رشد دهید. مثل یک اسفنج باشید. هیچ چیزی را نادیده نگیرید. واژه ها را نادیده نگذرید. اتموسفیر را کنار نگذارید. رنگ ها را نادیده نروید. سناریو ها را نادیده نگیرید. از آنچه می گذرد و جریان دارد، بی توجه نباشید.

اکثر مردم فقط تلاش دارند که روز خود را بگذرانند. این است آن چیزی که من می خواهم در اجرای آن متعهد باشید: بیاموزید که از روز خود استفاده کنید. از آن بیاموزید. بگذارید که روز برای شما درس بدهد. در دانشگاه زندگی شامل شوید. این تفاوت بزرگی در آینده شما بازی خواهد کرد. خود را متعهد به آموزش سازید. خود را متعهد برای جذب نمایید.

من یک دوست شخصی دارم که در این عرصه یک موهبت است. من فکر می کنم او خیس بوده و در واقعیت هر چیزی را که برای او واقع شده، به خاطر دارد. او می تواند داستان های زنده از دوران سال های طفولیت خود را برای تان بگوید: او کجا بود، چه کرد، چه گفت، آنها چه احساس کردند، رنگ آسمان و اینکه در آن روز چه رخ داده است. دلیل آن اینست که او هر چیزی را که برایش واقع شود، جذب می کند. به شما می گویم، دلچسب تر اینکه بهتر است او به اکاپولو برود و در باره آن برای تان بگوید نسبت به اینکه خود شما بروید. او یک موهبت فوق العاده دارد. او در هر جای که است، هیچ چیزی را نادیده نمی گیرد.

این یک جمله خوب برای شماست که آن را بنویسید: هر جایی که هستید، همانجا باشید! همانجا باشید تا جذب کنید. اگر می توانید عکس بگیرید. عکس ها را در ذهن خود بگیرید؛ بگذارید که جان و قلب شما عکاسی کنند و تصویر بگیرند. آن را بگیرید، کسب کنید و جذب کنید. در گرفتن آن غیرجدی نباشید. غیرجدی بودن منجر به تلفات می شود.

بعد، پاسخ دادن را بیاموزید. پاسخ دادن به معنای این است که بگذارید زندگی شما را لمس کند. نگذارید که شما را بکشد، لیکن بگذارید که شما را لمس کند. بگذارید چیز های غمگین شما را غمگین سازد. بگذارید چیز های شاد شما را شاد سازد. به هیجان اجازه دهید. بگذارید که احساسات به شما اصابت کند.

هیجانات ما نیاز دارند که مانند عقل و خرد ما مورد تایید قرار گیرند. مهم است بدانیم که چگونه احساس کنیم. مهم است بدانیم که چگونه پاسخ دهیم. مهم است اجازه دهید که زندگی داخل شود و بگذارید که شما را لمس کند.

من بزرگ ترین آدم در روی زمین هستم که به سینما ها می روم. من واقعا به یک فلم خوب می روم. من می خواهم که مرا بخنداند، مرا بگریاند، مرا به مرگ بترساند، چیزی برایم درس

بدهد، مرا بالا ببرد، مرا پایین بیاورد. فقط نمی خواهم که فلم مرا آن طوری بگذارد که من آمده بودم.

این همان چیزی است که ما همه نیاز داریم: زندگی داشته باشیم که ما را لمس کند. این دقیقا همان چیزی است که به شما واقع می شود، وقتی شما توانایی جذب و پاسخ برای تمام پیشکش های زندگی را رشد می دهید.

۷.۴. کتابچه یاد داشت

اگر شما در باره ثروتمند شدن، قدرتمند شدن، خردمند شدن، صحتمند شدن، متنفذ شدن، فرهنگی شدن و یگانه شدن جدی هستید، یک کتابچه داشته باشید. به حافظه خود اتکا نکنید. وقتی شما به چیز با ارزشی گوش می دهید، آن را بنویسید. وقتی شما به هر چیز مهمی بر می خورید، آن را بنویسید.

من عادت داشتم تا یاد داشت ها را در بالای توته های کاغذ و کناره های پاره و عقب پاکت های کهنه یاد داشت کنم. من اندیشه ها را در بالای کاغذ های زیر بشقاب، صفحات بزرگ و باریک و کاغذ پاره های روی میز ها نوشته ام. بعد دریافتم که بهترین شیوه تنظیم این اندیشه ها، داشتن کتابچه است. من این کتابچه ها را از سن ۲۵ سالگی نگهداری کرده ام. انضباط یک بخش ارزشمند آموزش شخصی مرا ساخته و کتابچه ها یک بخش ارزشمند کتابخانه من اند.

من خریدار کتابچه های خالی هستم. اطفال با دلچسبی یافته اند که من کتابچه های خالی را خریداری می کنم. آنها می گویند، «۲۶ دالر برای یک کتابچه خالی! شما چرا اینقدر می پردازید»؟ دلیل اینکه من ۲۶ دالر می پردازم این است که خودم را به چالش می کشم تا چیزی به ارزش ۲۶ دالر پیدا کنم و در آنها بنویسم. تمام کتابچه های من خصوصی و محرم اند، اما اگر شما یکی از آنها را پیدا کنید، به زودی خواهید یافت که ارزش آنها به مراتب بیشتر از ۲۶ دالر اند.

من باید اعتراف کنم که اگر شما نگاهی به کتابچه های من اندازید، خواهید گفت که من یک شاگرد جدی هستم. من نه تنها به هنر خود متعهد هستم، بلکه به زندگی و آموزش مفاهیم و مهارت های جدید متعهد هستم. من می خواهم ببینم که با دانه ها، خاک، افتاب و باران چه می توانم بکنم تا آنها را به بلاک های ساختمانی یک زندگی بارور و مثمر تبدیل کنم.

نگهداری کتابچه نهایت مهم است. در حقیفت آن را یکی از سه گنجینه ای می دانم که برای نسل های بعدی به ارمغان می گذارم.

گنجینه اولی عکس های شماست. عکس های زیادی بگیرید. در عکاسی محافل تنبل نباشید. چقدر وقت را در برخواهد گرفت تا یک محفل را عکاسی کنید. بخشی از یک ثانیه. چقدر وقت را در بر خواهد گرفت که محفل را از یاد ببرید؟ بخشی از یک ثانیه. لذا عکس ها را فراموش نکنید. وقتی شما نباشید، آنها خاطرات شما را زنده نگه می دارند.

دومین گنجینه کتابخانه شماست. این کتابخانه ای است که شما را آموزش داده، هدایت کرده و کمک کرده که از اندیشه های خود دفاع کنید. به شما کمک کرده که دانش خود را انکشاف دهید. به شما کمک کرده که ثروتمند، قدرتمند، صحت مند، خردگرا و یگانه شوید. شاید به شما کمک کرده باشد تا بر بعضی امراض غالب شوید. شاید به شما کمک کرده باشد تا بر فقر غلبه کنید. شاید باعث شده باشد تا از محله کثافات کناره شوید. کتابخانه شما - کتاب های که شما را هدایت کرده، ذهن شما و جان شما را تغذیه کرده - یکی از بزرگ ترین موهبت های است که شما به ارمغان می گذارید. هر کتاب یک سنگ بنا از تاریکی به روشنایی است.

گنجینه سومی کتابچه شماست: اندیشه های که شما یاد داشت کرده اید، معلوماتی که با دقت جمع آوری کرده اید. یادداشت نویسی یکی از بزرگ ترین نشانه های است که شما یک شاگرد جدی هستید. گرفتن عکس بسیار آسان است. خریداری کتاب از یک مغازه بسیار آسان است. شاید کمی چالش آور باشد که شاگرد زندگی خود، آینده خود و سرنوشت خود باشید. وقت کافی بگذارید تا یادداشت نموده و کتابچه را نگه دارید. شما بیحد خوش خواهید بود که این کار را انجام داده اید. وقتی شما می روید، چه خزانه ای به ارمغان می گذارید. چه خزانه ای که امروز از آن لذت می برید.

۸.۴. بازگشت (مرور)

یکی از بهترین اندیشه ها انکشاف توانایی بازگشت است. بازگشت به معنای برگشت به عقب و مطالعه دوباره است. یادداشت های خود را مرور کنید. افکار خود را مرور کنید و روز های خود را مرور کنید.

بعضا اوقات خاصی برای بازگشت وجود دارد. یکی از آنها پایان روز است. چند دقیقه وقت بگذارید تا روز خود را مرور کنید. چه کسانی را دیدید؟ آنها چه گفتند؟ چه واقع شد؟ چه احساسی داشتید؟ چه گذشت؟ شما با پاسخ به این پرسش ها تمام روز را یاد داشت کرده اید. هر روز یک قطعه موزاییک زندگی شماست. شما نیاز دارید که تجربه، دانش، مناظر، صدا ها، چشم انداز، رنگ و هیجان را یاد داشت کنید، طوریکه آنها به نحو خوبی برای آینده شما خدمت کنند. روز را از دست ندهید.

بعد، چند ساعت در آخر هفته را برای بازگشت اختصاص دهید. تقویم خود را مرور کنید، کتابچه ملاقات خود را مرور کنید. عین پرسش ها را از خود کنید. کجا رفتید؟ با چه کسانی دیدید؟ چه احساسی داشتید؟ چه گذشت؟ هفته را یاد داشت کنید. یک هفته یک بخش نسبتا بزرگی از زمان است.

بعد، یک نیمه روز در پایان ماه را برای بازگشت اختصاص دهید. عین پروسه را دنبال کنید. آنچه را نوشته اید، مرور کنید. آنچه را شنیده اید، مرور کنید. چیز های را که دیده اید، مرور کنید. احساسات خود را مرور کنید و آنها را طوری یادداشت کنید که در خدمت شما باشند.

سرانجام، یک هفته در پایان سال را اختصاص دهید تا سال را در وجدان و ضمیر خود قویا ایجاد کنید، طوریکه هرگز نابود نشود.

کتاب مقدس یک سناریوی منحصر به فرد را تشریح می کند که به اساس قانون روشن و آشکار شده است. در آن زمان مردم برای نه سال کار می کردند و سال دهم یک فرصت مطالعاتی بوده است. سال دهم احتمالا برای آرامش، پرکاری و شکل گیری فزیکی استفاده شده است. ما آن را «تغییر شیوه» در جامعه معاصر می نامیم. اما یگانه هدف سال دهم تنها آن نبوده است. من مطمین هستم که در روزگار باستان، فرصت مطالعاتی برای مرور بر نه سال گذشته بوده تا دیده شود چه چیز های درست و چه چیز های نادرست بوده و چه چیز های خوب کار کرده و چه چیز های خوب کار نکرده است. مردم از خود شان پرسیده باشند، «من چگونه رشد کردم؟ چه آموختم؟ چگونه تغییر کردم؟ من حالا پس از نه سال چه دارم که در آغاز نداشتم»؟ آن زمان بازگشت است که فرصت مطالعاتی را چنان موثر و با معنی می سازد.

شما در زمان های معین می خواهید با کسان دیگری بازگشت کنید. یک شوهر و زن می توانند در باره سال های یکجایی خود بازگشت کنند. اقارب می توانند با اطفال خود بازگشت کنند. دوستان می توانند با هر یک بازگشت کنند.

اما شما همچنان مکلف هستید تا بیاموزید که با خود تان هم بازگشت داشته باشید. تنهایی و خلوت یک نیروی قدرتمندی است. ما همه نیاز داریم تا فرصت های پیدا کنیم که تمام دنیا را برای لحظاتی مسدود کنیم.

من یک موتر و یک موترسایکل دارم. من تنهایی را اینگونه یافته ام. من به کوهها می روم و به محلاتی می رسم که فقط چند موجود انسانی آنجا هستند. یا به یگان دشت می روم. حال نوبت من است که باید کنار روم. وقتی شما یک زندگی بسیار اجتماعی را می گذرانید، تنهایی گنجینه شماست. وقتی من چانسی پیدا می کنم که به تنهایی بازگشت کنم، به زندگی گذشته خودم مرور می کنم، بالای مهارت های خودم مرور می کنم و بالای تجارب خودم مرور می کنم. بعضی چیز های وجود دارند که شما نیاز دارید به تنهایی انجام دهید، مانند تعمق، تفکر،

تحیر، خواندن، مطالعه و جذب اندیشه های جدید. تصمیم بگیرید که چگونه می توانید امسال نسبت به سال گذشته بهتر باشید. از تنهایی خود لذت ببرید.

زندگی پر از تجربه هاست - لمس کردن، دیدن، تماشا کردن، اجرا کردن و اقدام کردن - اما شما درس های این تجارب خود را از دست خواهید داد، اگر برای بازگشت به آنها وقت نگذارید.

ما همگان می توانیم بیاموزیم که گذشته را جمع آوری نموده و برای آینده سرمایه گذاری کنیم. امروز را جمع آوری کنید و برای فردا سرمایه گذاری کنید. این هفته را جمع آوری کنید و برای هفته آینده سرمایه گذاری کنید. این سال را جمع آوری کنید و برای سال آینده سرمایه گذاری کنید. تعداد زیادی فقط در یک سال آویزان می شوند. آنها صرف در آنجا مصروف می شوند و می خواهند ببینند که چه می شود. من از شما می خواهم مسیر متفاوتی را برای آموختن، مطالعه و بازگشت انتخاب کنید. این یک بخش مهمی از رشد شخصیت است: جستجوی اینکه نسبت به آنچه فعلا هستید، بهتر شوید.



شکل ۵. اوقاتی را به خود اختصاص دهید تا از باقی جهان قطع نموده و در خلوت بازگشت کنید.

۹.۴. تولید اندیشه های ابتکاری

بعضی اوقات بهترین اندیشه ها می تواند در اعماق ابتکاری ذهن شما پیدا شود. این اندیشه ها غالبا نمی توانند بصورت خود بخودی ظهور کنند. لذا شما چگونه می توانید آنها را بیرون کنید؟ شما نیاز دارید که توانایی توفان-مغزی را انکشاف دهید. توفان-مغزی چیست؟ این به معنای آن چیزی است که صدا می دهد. شما اجازه می دهید که مغز شما توفانی یا آواره و سرگردان شود. شما خود را از تمام موانع، اعتراضات و افکار منفی رها می سازید. شما فقط یک اندیشه را داخل مغز خود می سازید و اجازه می دهید که پرواز کند. شما در ارتباط آزاد مصروف می شوید. به عوض برنامه ریزی افکار، آزادانه فکر می کنید.

اگر شما می خواهید یک نشست توفان-مغزی با دوستان خود داشته باشید، اجازه دهید برای تان کمک کوچکی کنم. توفان- مغزی موثر فقط زمانی می تواند واقع شود که شما از خود خواهی (ایگو) خود جدا شوید. شما نمی توانید در باره گفتن بعضی چیز های احمقانه، ابلهانه یا کاملا بی مورد تشویش کنید. افکار ابلهانه شما ممکن است مغز کس دیگری را ماشه کند تا یگ گام بیشتر بگذارد. توفان-مغزی در یک گروه عبارت از تجربه افکار جمعی است. عبارت از تجربه انکشاف یک اندیشه یا چندین اندیشه از طریق تنوع پروسه های فکری است.

اینهم اشاره دیگری در باره توفان-مغزی. توفان-مغزی نمی تواند موثر باشد، مگر اینکه تمام کسانیکه شامل گروه هستند با همدیگر راحت و آسوده باشند. اگر شما در داخل گروه احساس راحت و آسودگی نداشته نباشید، شاید همان فکری را دریغ کنید که پاسخ اصلی سوال است. شما شاید آن را دریغ کنید، چون نمی خواهید که احمق معلوم شوید.

شما در باره آنهمه اعلانات که در تلویزیون ها و مجلات می بینید، چه فکر می کنید که چگونه ایجاد شده اند؟ چه فکر می کنید که بعضی از این کمپاین های دیوانه چگونه تولد شده اند؟ پروسه از طریق ساعت ها و ساعت های توفان-مغزی ابتکاری رخ می دهد. هر یک از اعضای تیم یادداشت های می نویسند و یک اندیشه در بالای اندیشه دیگری اعمار می شود و دیگری در بالای دیگری. به زودی، یک ستراتژی از افکار جمعی گروه تولد می شود.

من باور ندارم که بهترین تصامیم توسط کمیته ها اتخاذ گردد، اما بزرگ ترین اندیشه ها غالبا توسط کمیته ها ایجاد شده است. صرف نظر از اینکه شما اجازه می دهید که مغز تان خودش حرکت کند یا شما بخشی از یک گروه هستید، غالبا توفان-مغزی می تواند شما را به راه حل ها بکشاند - آن راه حل های که شما هرگز در باره آن فکر نکرده اید، اگر عواملی را در بالای پروسه های فکری خود تحمیل می کردید.

اگر شما با خود توفان-مغزی انجام می دهید، راه حل های عجیب و غریب را تجسم کنید. مغز خود را از شیار اصلی آن خارج کنید، با فرض نمودن اندیشه ها و بدون در نظر داشت عملی

بودن آنها.

اگر شما به خود اجازه دهید که بدون محدوده فکر کنید، شاید به یک راه حلی برسید که برای تان کاملا غیرمناسب معلوم شود، اما این شیوه به شما اجازه می دهد تا پروسه ای را باز کنید که سرانجام به راه حل های مناسب منجر خواهد شد.

یک شیوه ابتکاری دیگر برای تولید اندیشه ها از طریق خط-خطی است. خط-خطی شاید همان چیزی باشد که شما در مکتب با آن به مشکل مواجه شده باشید، اما خط-خطی واقعا تحریک کننده مغز می باشد. شیوه ای که شما به هنگام خط-خطی فکر می کنید با شیوه ای که شما به هنگام ایجاد یک نمودار جریان یا نوشتن یک فارمول فکر می کنید، کاملا متفاوت است.

خط-خطی های شما شاید شبیه یک سمبول یا علامه ای شود که مغز شما را ماشه کند تا به یک راه حل بدیل فکر کنید. رسم کردن خط-خطی های ابتکاری یک بخش متفاوت مغز شما را بیدار می کند. وقتی شما آن بخش ابتکاری خود را بیدار سازید - صرفنظر از اینکه از طریق توفان-مغزی گروهی یا انفرادی یا خط-خطی باشد - شما به اندیشه های متحیر خواهید شد که از تاقچه های ذهن خود تان رها می کنید. این اندیشه ها همیشه همانجا بوده اند، لیکن شما شاید هرگز نمی دانستید که چگونه به آنها دسترسی پیدا کنید. وقتی شما به ظرفیت خود تان بفهمید، این منبع نامحدود برای پرسش ها در خدمت شما قرار دارد.

فصل پنجم - نیروی انگیزه

«وقتی چراغ ها بر من روشن شدند، هرگز خاموش نشدند. من دلسردی های داشتم، اما هرگز این اراده را از دست ندادم که یک چیز منحصر به فرد با زندگی خود انجام دهم».

«ایجاد یک زندگی کامل شخصی همانقدر توجه نیاز دارد که ایجاد یک زندگی کامل مسلکی».

«زندگی مجموعه ای از پستی ها و بلندی هاست، اما با دوست های واقعی - دوستانی که صرفنظر از حالات تو همرایت اند - بلندی ها بسیار پر معنی و پستی ها کمتر ویرانگر می شوند».

«شادی لذتی است که از طرح یک زندگی دربرگیرنده هنر های زیبای خوب زندگی کردن بدست می آید».

۱.۵. تقویه عادات موفقیت

شما وقتی تمام آن چه را که امکان دارد، انجام می دهید و در رسیدن به توقعات خویش موفق هستید، اجرای آن را ادامه دهید. موفقیت یکی از بهترین اشکال انگیزه است. روان شناسان آن را بنام تقویه مثبت می نامند.

ما همه در باره تقویه مثبت می دانیم. این همان شیوه ای است که ما سگ های خود را تربیه می کنیم. همان شیوه ای است که ما اطفال خود را آموزش می دهیم. همان شیوه ای است که مربیان در دنیای ابحار می توانند یک نهنگ کشنده را رام سازند تا دساتیر را پیروی کند و در کنار انسان ها کار کند.

وقتی شما یک توله سگ جدید را به خانه می آورید و کوشش می کنید به او یاد بدهید که در داخل خانه خرابکاری نکند، چه می کنید؟ شما او را با رفتن به بیرون یا خراشیدن به دروازه پاداش می دهید. وقتی شما می خواهید کودک نو پای خود را از مرحله قنداق بیرون کنید، چه می کنید؟ شما او را با هدایای خاص پاداش می دهید. شما او را وادار می سازید که با آموختن بعضی چیز های نو احساس خاص نماید. وقتی شما کوشش می کنید که اطفال بزرگ تان کتاب ها را باز کرده و مطالعه کنند، چه می کنید؟ شما آنها را هنگام گرفتن نمرات خوب پاداش می دهید. شما به آنها می آموزید، مهارت های که حالا انکشاف می دهند، اثرات مثبتی در زندگی بعدی آنها دارد. شما این کار را با پاداش دهی آنها در زمان کنونی انجام می دهید.

این تقویه مثبت است: آموزش اینکه به خاطر اجرای چیز های خوب، گران و با ارزش پادش داده می شود. هر قدر ارزش بزرگ تر باشد، پاداش بزرگ تر است. هر قدر اجرای شما بهتر باشد، پاداش شما بهتر می باشد. پول بیشتر، خانه بهتر، استقلال مالی - تمام اینها سیستم های پاداش اند.

تقویه مثبت دو مفاد عمده دارد. اول، تقویه مثبت عادات خوب می سازد. اگر شما عاداتی را به پیش می برید که باعث ازدیاد موفقیت شما می شود، آنها را ادامه دهید. موفقیت شما تصدیق می کند که این عادات خوب و نکو اند. موفقیت شما می گوید، شما نیاز دارید آنچه را که انجام می دهید، ادامه دهید. شما با بررسی عاداتی که منجر به موفقیت تان شده، آنها را تقویه می کنید. شما به آنها قدرت ایستادگی می دهید.

جانب دیگر آن: شما با بررسی عادات خویش می توانید دریابید که بعضی از آنها مانع موفقیت شما است. شما شاید دریابید، چیز های را که شما هر روز انجام می دهید برای شما بد است. یا شاید درک کنید که بعضی عادات بسیار خوبی را که تمرین می کردید، توقف داده اید. بعضی ها می گویند، «خوب، من فقط عادت قدم زدن روزانه به دور بلاک را قطع کرده ام». خوب، من تصور می کنم شما مکلف خواهید بود که پسانتر عادت مریض شدن را بپذیرید. بعضی ها می گویند، «خوب، من عادت داشتم که همیشه کتاب بخوانم، فقط آن عادت را ترک کرده ام». لذا، تغییر دهید. انضباط خود را کمایی کنید. اگر شما «این عادت را جدیدا ترک کرده اید»، هر چه زود تر دوباره شروع کنید. این انضباط نامیده می شود.

دومین مفاد تقویه مثبت این است که برای تغذیه موفقیت های اضافی، انرژی ایجاد می کند. برای شما جنبشی می دهد که بیشتر کار کنید، نه تنها نگهداری اجرای کار های درست، بلکه اجرای بیشتر آنچه که درست است. دانش چیز های که شما حالا انجام می دهید و نتیجه می دهد، انرژی بیشتری برای ادامه آن ایجاد می کند.

صبح برخاستن چقدر آسان است، وقتی شما می دانید که آن را انجام نمی دهید؟ اجرای آن زیاد آسان نیست! شما می توانید دراز بکشید، بیدار باشید و فکر کنید، «اوه، چند دقیقه بیشتر در بستر. زیاد هم فرق نخواهد کرد». غلط! این مهم است. این مهم خواهد بود. صبح برخاستن چقدر آسان است، اگر شما مشتاق پیشرفت در جهت رویا های خود باشید؟ این یک داستان کاملا متفاوت است.

وقتی شما برای تجدید انرژی خود استراحت می کنید، این با استراحت کردن به خاطر روز گم کردن بسیار فرق دارد. وقتی شما در باره زندگی با روحیه و هیجانی باشید، وقتی شما در باره برنامه ای که باید در جریان روز انجام دهید هیجانی هستید، نهایت عالی است که شما مدتها قبل از زنگ ساعتی بر می خیزید که می خواهد شما را وحشت زده بیدار کند!

موفقیت های شما بلند همتی شما را تغذیه می کند. موفقیت های شما انرژی بیشتری برای شما می دهد. موفقیت های شما راه را برای موفقیت های بیشتر هموار می سازد. اثرات موفقیت مانند اثرات توپ برفی است. وقتی شما یک موفقیت را نصیب شوید، هیجانی می شوید تا دیگری بدست آورید... دیگری... و دیگری. به زودی آن انضباطی که در شروع بسیار مشکل بود - انضباط که شما را به حرکت آورد - بخشی از دانش شما می شود. آنها شما را وادار می سازد که حرکت کنید.



شکل ۶. برخاستن در صبح بسیار آسان است، وقتی شما مشتاق پیشرفت در جهت رویا های خود باشید. وقتی شما در باره زندگی هیجانی باشید، مدتها پیش از آن بیدار می شوید که زنگ ساعت به صدا درآید.

۲.۵. ارزیابی پیشرفت خود

شما چگونه می توانید عاداتی را تشخیص دهید که برای شما کار می دهد و آنهای را که کار نمی دهد؟ شما چگونه مطمین می شوید که انضباط های مثبت خود را تقویه می کنید؟ اگر این موضوع واضح نیست - اگر آنچه شما می کنید، در اندازه های کوچکی است که مطمین نیستید در مسیر درستی قرار دارید - در اینصورت نیاز دارید که آنها را بنویسید. شما نیاز دارید که یک ثبت نوشتاری نگه دارید. شما نیاز دارید تمام چیز های را بنویسید که مناسب هر روز شماست: چه کردید، چه کسانی را دیدید، چه احساس کردید، اینها بالای شما چه اثراتی برای حال و یا در آینده خواهند داشت.

بهترین شیوه ای که شما فعالیت های روزانه خود را ردیابی کنید، نوشتن آنها است. بهترین شیوه ای که شما فعالیت های هفته وار خود را رد یابی کنید، نوشتن آنهاست. بهترین شیوه ای که شما پیشرفت خود در جریان سال را ارزیابی کنید، باید آن را نوشته داشته باشید. چرا؟ به خاطری که شما بتوانید به یادداشت های خود مراجعه کنید. زیرا شما با نگهداری نوشتاری زندگی خود، بیشتر پاسخگو خواهید بود. شما با نوشتن گام های که برنامه ریزی کرده اید، به آسانی می توانید ببینید که چه چیزی کار می دهد و چه چیزی کار نمی دهد.

بعضا چیز های معجزه آسا در تشخیص یک مشکل وجود دارد. به مجردی که شما شروع به نوشتن می کنید، به دریافت شیوه های شروع می کنید که باید کار بدهد. شاید معجزه در آن باشد که وقتی آنرا می نویسید، می توانید عینی باشید. شما می توانید بصورت عینی ببینید که در کجای تصویر قرار دارید. شما می توانید ببینید که مسئول و متکی به خود هستید. شما تمام حقایق مربوطه را تعمق می کنید. شما کوشش می کنید تا تمام آنها را معلوم کنید. حقیقتی که فعلا در بالای کاغذ وجود دارد در واقعیت، فضای در بین شما و مشکل ایجاد می کند. در این فضای که شما ایجاد کرده اید، راه حل های جدیدی رشد و نمو می کند. شما می بینید، نوشتن حوادثی که در حال وقوع است، به شما کمک می کند تا دقیقا درک کنید که چه چیزی در حال وقوع است. وقتی شما زندگی را فقط در مغز خود برای خود تشریح می کنید، تصورات شما میل دارد معلومات نادرستی در باره چگونگی واقعیت اشیا ارایه کند. شما ممکن است با معلومات تحریفی کار کنید.

اگر شما معلومات را فقط در ذهن خود نگه دارید، ابتکار شما می تواند سناریو های ایجاد کند که واقعا وجود ندارد. اما شما با نوشتن آنها می توانید واقعی تر، درست تر، حقیقی تر و منطقی تر شوید. بعد وقتی شما آنچه را که نوشته اید می خوانید، تصویر های جدیدی در ذهن تان ایجاد می کنید. وقتی شما اشیا را آنطوری که هستند می بینید، به عوض اینکه فکر کنید که آنها چگونه هستند، شما می ببینید که آنها را چگونه می توانید بهتر سازید.

تمام اینها بخشی از مسئولیت پذیری است. تمام اینها بخشی از دیدن عینی اشیا است تا به

صورت کامل گام های را درک کنید که برای بهتر سازی اشیا بر می دارید تا برای فرصت های که در پیش رو قرار دارد، خود را بهتر آماده سازید.

۳.۵. چهار عامل انگیزه

ما به تمام کمک های انگیزشی نیاز داریم که می توانیم بدست آوریم. اما اشخاص مختلف با چیز های مختلف با انگیزه می شوند.

من یک تعداد مقالات در مورد انگیزه را مطالعه کرده ام و آنهای را که بسیار متقاعد کننده یافتم، چهار عامل عمده را قوی ترین محرک های انسانی شناخته اند. من هر یک از آنها را جداگانه بررسی نموده و از شما می خواهم که آنها را به صورت محتاطانه مطالعه کنید. در باره این فکر کنید که چگونه می توانید از آنها استفاده کنید، تا بشما کمک کند که به اهداف خود برسید. اگر شما در یک موقف مدیریتی یا رهبری قرار دارید، همچنان در باره این فکر کنید که چگونه از آنها استفاده کنید تا در تحریک و انگیزش مردمی کمک کند که در زیر نظارت شما قرار دارند. اینها عوامل واقعی اند که مردم را وادار می سازد در پشت آنها ایستاده شوند و چیز های را انجام دهند. اینها چیز های اند که کار می دهند، وقتی که صرفا «خواستن» کافی نباشد. اینها دلایل واقعی برای باور نمودن چیز های دارای ارزش انجام دادن و بعد انجام واقعی آنهاست.

اولین محرک بزرگ، شناسایی همسنگران است. وقتی سربازان زندگی خود را در جنگ و در جریان مبارزه از دست می دهند، چرا این کار را می کنند؟ آیا این به خاطر میهن دوستی است، یا باور به آرمانی که به خاطر آن می رزمند و یا ترس از محاکمه نظامی، اگر غیر از آن نمایند؟ ممکن است تمام آنها نقش داشته باشند، اما پژوهش های گسترده نشان داده، آن چیزی که واقعا یک سرباز را انگیزه برای جنگ می دهد، عبارت از داشتن احترام به شخصی است که در کنار او می جنگد. این انگیزه به مراتب مهم تر از مدال ها یا سایر تقدیر های است که گیجی ایام جنگ غالبا به مردمان نادرست می دهد. آنچه سربازان را انگیزه می دهد، مشابه آن چیز های است که فروشندگان را در یک فروشگاه موتر، شاگردان را در یک صنف یا یک تیم قانون دان را در تلاش بردن یک قضیه می دهد.

من نمی دانم که این کار هنوز اجرا شده یا نه، اما برای چندین سال بازیگران تیم ملی فتبال عادت داشتند که ستاره های تیم خود را در پایان هر موسم انتخاب کنند. من همیشه به خاطر تفاوت در بین انتخاب بازیگران و انتخاب تیم های ستارگان (که توسط علاقمندان یا نویسندگان ورزش اجرا میشد) علاقمند بودم و بیشتر خوشحال می شدم.

من همچنان متیقین هستم که افتخار انتخاب توسط خود بازیگران به مراتب مهم تر از هر گونه

انتخاب توسط کسانی است که در جایگاه بینندگان (و با یک برگر در دهن) نشسته اند. با سادگی کامل، تقدیر توسط همسنگران یک نیروی انگیزشی واقعا قدرتمند در هر گونه فعالیت انسانی است.

دومین محرک مهم، تقدیر توسط متخصصین یا مقامات مورد احترام است. به شما می توانم بگویم که این یکی از عوامل فوق العاده مهم در زندگی من بوده است. آقای شوف کسی بود که از اولین لحظه ملاقات مورد احترام من بود و او همچنان کسی بود که من عمیقا می خواستم احترام او را بدست بیاورم.

آیا کسی مانند او در زندگی شما وجود داشته است؟ مهم است درک کرد که یک متخصص مورد احترام کسی نیست که همگان او را بشناسند و یا در سطح جهان مشهور باشد. شما یگانه کسی هستید که ایجاد گر کیفیت یا درجه ها هستید، با آنهم، مردمانی را که شما موثر می دانید غالبا برای دیگران نیز موثر خواهند بود.

وقتی شما چنین شخصی را ملاقات می کنید، یا حتی اگر او را از فاصله دور دیده باشید و یا شاید مقاله ای در باره او خوانده باشید، درنگ نکرده، مودبانه به او نزدیک شده و خود را معرفی کنید. به استثنای زمانی که آنها را در لحظات خاص ملاقات می کنید، اکثریت مردمان موفق مشتاق کمک به دیگران بوده و می خواهند چیز های را که آموخته اند، با دیگران شریک سازند. من با اطمینان در باره ملاقات با آقای شوف نگران بودم، اما حال از این می لرزم به این فکر کنم که زندگی من چگونه می بود، اگر خود را به او معرفی نمی کردم.

از نقطه نظر انگیزوی، بزرگترین اصل در باره ایجاد رابطه با یک مربی آنست که شما سرانجام آنقدر با او نزدیک شوید که بتوانید او را بشنوید که به شما مشوره می دهد، حتی زمانیکه او واقعا آنجا نباشد. ایرل شوف سال ها پیش فوت نموده، اما من هنوز احساس می کنم که او هر روز با من حرف میزند. من همچنان احساس می کنم که هنوز هم به تایید و احترام او نیاز دارم. شاید این موضوع همیشه اینطور باشد.

خانواده سومین محرک بزرگ بوده و از طرق مختلفی قوی ترین محرک است. با وجودیکه تایید همسنگران و متخصصین شاید در وظیفه شما بسیار مهم باشد، اما در زندگی منحیث المجموع، هیچ چیزی نمی تواند با نفوذ خانواده مقایسه شود.

من یک تجربه ای که چند سال قبل داشتم نمونه خوبی از این اصل است. من به مجردی که از یک سخنرانی به گروهی از تجاران در مینیاپولیس خلاص شده بودم، یک مرد جوان به من نزدیک شده و خواستار بعضی مشوره ها در باره موفقیت مالی گردید. من همانطور که عادت دارم، وقتی در باره چنین مشوره ها مورد پرسش قرار می گیرم، با یکتعداد معیار ها شروع می کنم، پرسش های کاملا مستقیم و روبرو. اولی این بود که «شما می خواهید سالانه چقدر

پول بسازید»؟

من وقتی این پرسش را مطرح کردم، می خواستم ببینم این شخص فکر کافی برای اهداف خود دارد که بتواند یک رقم مشخص ارایه کند. این یک علامه بهتری در مقایسه با کسی است که صرفا می گوید، «من می خواهم پول زیادی بسازم». اما این دوست بسیار مشخص تر و متمرکز تر از آن چیزی بود که من توقع داشتم.

او بدون یک ثانیه درنگ گفت، «من نیاز دارم هر سال حد اقل یک ربع ملیون دالر برای ده سال آینده بسازم».

من پرسان کردم، «تو چرا می خواهی این مقدار پول داشته باشی»؟ این سوال معیاری دیگری بود و او بار دیگر فورا پاسخ داد.

او گفت، «آقای رون، ده سال پس که اطفال من بزرگ می شوند تا از آن لذت ببرند، می خواهم خانواده خود را به یک سفر دور دنیا ببرم که آن را در تمام عمر به خاطر داشته باشند. سفر برای دوازده ماه ادامه خواهد داشت، بدون سهم پولی دیگران و هم به خاطر پس انداز پول کافی که این سفر واقع شود، به عاید یک ربع ملیون دالر برای یک دهه نیاز دارم».

وقتی او این را گفت، اشک در چشم هایش بود و با وجودی اینکه از آن زمان ببعد از او چیزی نشنیده ام، اما هیچ شک ندارم که او به این هدف خود خواهد رسید. من در چشم های ذهن خود می توانستم او را در سالیان بعدی مجسم کنم که ساعات درازی کار می کند، موعد ها را پوره می کند، موانع را برطرف می سازد، هر چیزی را انجام می دهد، تا موفق باشد - و آن را با خوشی انجام میدهد! بیش از همه، او با چیز های به مراتب بیشتر از آرمان برای موفقیت مالی و پاداش های مادی که همرایش می آید، تحریک و با انگیزه شده بود. این مرد سخت کار می کند، زیرا می خواهد برای زن و فرزندانش یک خاطره بی بها بدهد، اگر این دلیل را باور نه کنیم، چه چیزی را باور کنیم. یک فردی که آن سطح عاطفه را برای موجودات انسانی احساس می کند، واقعا خوش بخت است و یک خانواده ای که بتواند چنین پدری داشته باشد، نیز خوش بخت می باشد.

عامل چهارم و آخری انگیزه پیروزی که می خواهم تذکر دهم با آرمان اجرای چیزی برای خانواده خود ربط دارد. در حقیقت شما می توانید بگویید، این آرمانی است برای کمک به تمام خانواده ها. بیایید این را یک تکانه در جهت خیرخواهی، اشتراک ثروت و خردگرایی با جهان بنامیم.

من علاقمند یک داستان در باره اندرو کارنیگی هستم، مهاجر سکاتلندی که بنیاد گذار کمپنی فولاد ایالات متحده در اوایل سال های ۱۹۰۰ بود. وقتی کارنیگی فوت کرد، یک صفحه زرد

کاغذی در میز او یافت شد که یاد داشتی برای خودش بوده، وقتیکه هنوز در ۲۰ سالگی هایش قرار داشته است. این یاد داشت هدف عمده زندگی او بوده است. در آن نوشته شده بود: «من می خواهم نیم زندگی خود را مصرف جمع آوری پول و نیمه آخری زندگی خود را مصرف دادن آن پول ها کنم».

آیا این تکانه در جهت خیرخواهی به اثبات می رساند که یک محرک قوی برای موفقیت او بوده است؟ خوب، دارایی کارنیگی در زندگی اش حدود ۴۵۰ ملیون دالر بوده است - معادل چهارونیم بلیون دالر امروز. او لذت مصرف آن را نیز داشت. او برعلاوه اعمار تالار کارنیگی در شهر نیویارک، کتابخانه ها را در صد ها شهرک کوچک در سراسر امریکا اعمار کرد و همچنان در تعداد زیاد فعالیت های بشردوستانه سهم گرفت.

وقتی ما به این چهار محرک مهم می نگریم، واقعا چه می بینیم؟ چیزی که فورا به نظر می رسد اینست که آنها همه دربرگیرنده مردمان دیگر اند، صرفنظر از اینکه همسنگران، مربیان، اعضای خانواده یا دوستانی از نژاد بشر اند. مسخره است، مگر نه؟ شما برای اینکه موفق باشید، به این چیز بسیار درونی، بسیار شخصی و بسیار منحصر به فرد نیاز دارید که بنام انگیزه یاد می شود. شما برای حصول این کیفیت درونی و به کار گماشتن آن به تقدیر مردمان دیگری به حیث دلایل باوری نیاز دارید.

۴.۵. دریافت فهرست دلایل

برای اجرای درست باید فهرست دلایل موجود باشد که بنام «اساسی ترین» یاد می شود - دلایل کوچکی که بتواند واقعا بالای زندگی شما موثر باشد. بعضی اوقات شروع یک هدف وقت زیادی را در بر نمی گیرد که شما را در یک مسیر زندگی جدید سوق دهد.

من فعلا همیشه چند صد دالر در جیب خود حمل می کنم. فقط چند صد دالر، اما داستان اینکه چرا آن را آشکار کردم یکی از همان حالاتی بود که بالای من تاثیر فوق العاده داشت.

من فقط قبل از اینکه آقای شوف را ملاقات کنم، یک روز دروازه خانه ام زنگ زد. وقتی دروازه را باز کردم، دختر کوچکی را دیدم که کلچه های خاص دخترانه می فروخت. او یکی از خوب ترین خطابه های فروش را برایم داد که در عمر خود شنیده بودم. یک معامله خاص... تنوع زیاد برای انتخاب... و فقط دو دالر. او با یک تبسم بزرگ از من درخواست کرد که خریداری کنم. من نیز می خواستم. اما یک مشکل وجود داشت: من دو دالر نداشتم. تا امروز، هنوز هم به وضاحت، آن درد و شرمساری را به خاطر دارم. من یک پدر بودم، در کالج بودم، کار می کردم و دو دالر نداشتم.

از آنجاییکه من نمی توانستم این را برای آن دختر بگویم، در باره آن فکر کردم که چیز بهتری بگویم. برایش دروغ گفتم. من گفتم، «هم اکنون مقدار زیاد کلچه های خاص دخترانه خریداری کردم. هنوز هم مقدار زیادی در خانه دارم». این راست نبود، اما این دروغ مرا در آن لحظه از چنگ او نجات داد. او گفت، «فوق العاده جناب. بسیار زیاد تشکر». او رفت.

من همان روز با خود گفتم، «دیگر نمی خواهم اینگونه زندگی کنم. من زندگی ورشکستی دارم و دروغ گفتم. این زندگی شرم آور است که من در جیب خود هیچ پولی نداشته باشم». با خود وعده کردم که آن روز بار دیگر هرگز بوقوع نه پیوندد.

من حالا مقدار زیاد پول با خود می گیرم و این کار را به دو علت می کنم. اول، من احساس خاص امن و فراوانی را خوش دارم که این برایم می دهد. دوم، حال شاید آن دختر بزرگ شده باشد، اما من هرگز نمی خواهم که چانس کمک به دیگر کارآفرینان جوان را از دست بدهم.

در حقیقت، چند سال پس از این تصمیم، بطور تصادفی با دو دختر کوچکی مواجه شدم که در بیرون یک بانک، شیرینی فروشی می کردند. آنها برای یک سازمان دخترانه پول جمع آوری می کردند. دختر کوچک اولی به سوی من گام برداشته و گفت، «آقا، آیا می خواهید چند شیرینی خریداری کنید»؟ من گفتم، «احتمالا بلی. چه نوع است»؟ او گفت، «الموند روکا است». من گفتم، «این نوع مطلوب من است. قیمت آن چند است»؟ او گفت، «فقط دو دالر». چقدر مناسب!

من گفتم، «چند قطی شیرینی داری»؟ او گفت، «پنج قطی». از دخترک کوچک دیگری که آنجا ایستاده بود، پرسیدم، «تو چند قطی داری»؟ او گفت، «من چهار قطی دارم». گفتم، «نه قطی. تمام آنها را می گیرم». آنها گفتند، «واقعا»؟ من جواب دادم، «بلی. یک تعداد دوستان دارم، اینها را برای آنها می دهم».

آنها نهایت هیجانی شده بودند. وقتی آنها تمام شیرینی ها را یکجا گذاشتند، من دست به جیب خود کردم و ۱۸ دالر برای آنها دادم. بعدا دختر کوچک اولی به من نگاه کرد و گفت، «آقا، شما واقعا یک چیزی هستید»! شما چطور! آیا شما تصور کرده می توانید که با مصرف فقط ۱۸ دالر، کسی به روی شما نگاه کند و چیزی مثل آن به شما بگوید؟ حال شما می دانید که من چرا مقدار زیاد پول با خود انتقال می دهم! من دیگر نمی خواهم این چانس ها را از دست بدهم. این یک هدف کوچک بود، فقط چند صد دالر، اما یک اثر فوق العاده انگیزشی در زندگی من داشت.

۵.۵. توازن زندگی شخصی و مسلکی

متوازن ساختن زندگی شخصی با زندگی مسلکی کلید استمرار انگیزه شماست. زندگی خانگی و زندگی کاری شما باید کاملا متوازن باشد. مطمین باشید که شما در جستجوی آنچه بنام وظیفه می روید، تکمیل کننده ای زندگی خانگی شماست. مطمئین باشید که آنچه در خانه شما می گذرد، تکمیل کننده وظیفه شماست. اگر یکی درست کار نکند، دیگری هم درست کار نه خواهد کرد.

به گونه مثال، یک بانو صبح وقت به کار می رود و شب بر می گردد. این معامله هر هفته و هر ماه تکرار می شود. چنین معلوم نمی شود که او نسبت به دیگران دستاورد نسبتا بیشتری داشته باشد. در واقعیت، چنین معلوم می شود او از دفتر طوری استفاده می کند که از خانه گریزان باشد. در اینجا چیزی نادرست است. یک چیزی باید درست شود. چانس ها این است که، چیزی که او را در خانه آزار می دهد، باعث اذیت او در کار نیز می شود.

یا در باره این فکر کنید. یک نفر همیشه ناوقت به کار می رسد. او همیشه در نیمه روز رخصت گرفته و خانه می رود. همیشه معلوم می شود که کدام کار عاجلی در خانه دارد. او تفریح های دراز می گیرد. او کار را وقت ترک می کند. او کار خود را در زمان معین اجرا نمی کند. در حقیقت، او هیچ کاری را تکمیل نمی کند. چانس ها این است که، از کار های عاجل خانه به حیث یک بهانه استفاده کرده و می خواهد از وظیفه دور باشد.

اگر چیزی در دفتر نادرست است، اگر می توانید، آنرا درست کنید و یا در جستجوی راه حل آن باشید. اگر چیزی در خانه نادرست است، آنرا ترمیم کنید. اگر چیزی در خانه رخ می دهد که نتیجه نادیده گیری یا سهل انگاری است، اول قبول کنید و بعد آن را ترمیم کنید. توجه بیشتری داشته باشید. اگر به مشورت نیاز دارید، به مشوره بروید. با وزیر خود صحبت کنید. با یک دوست صمیمی خود صحبت کنید. اما به خاطر داشته باشید که هر مشکلی که در خانه باشد، احتمالا یک شبه رخ نداده است. لذا مطمئین سازید که برای مشکل خود زمان بدهید تا درمان شود. حوصله داشته باشید.

باید در بین زمان کار و زمان خانه، زمان مسلکی و زمان شخصی توازن وجود داشته باشد. آنها باید خوب کار کنند تا انگیزه شما به حد اعظمی برسد. مشکلات خانه بالای کار اثر می کند. مشکلات کار بالای زندگی خانگی شما اثر می گذارد.

حتی وقتی کار ها در هر دو عرصه به خوبی به پیش برود، در حالات خاص و زمان های معین، شاید کار دفتر یک مقدار زمان خانگی را بگیرد. اگر چنین مواردی موجود باشد، مطمئین سازید تا همه اعضای خانواده بدانند که چه وقت متوقع روشنی در اخر تونل باشند. اگر آن پروژه اضافی واقعا زمان خانواده را می گیرد، مطمئین سازید تا خانواده بداند که زمان آنها

با مفاد پرداخت خواهد شد.

روان شناسان دو چیز عمده را یافته اند که ما انسان ها بیشترین خوشی و رضایت را از آنها بدست می آوریم. اولی کار ما است - سهم ما در جامعه، پیشرفت مداوم ما در جهت رسیدن به هدف، ساحه نفوذ و قدرت ما.

دومی عشق است، عشقی که از همسر، اطفال، اقارب، خانواده و دوستان خود می گیریم. دانستن اینکه همان یک نفر یا چند نفر ما را دوست دارد و می خواهد که زمانی را با ما سپری کند، یک عامل مهم است.

شما اهداف مسلکی را که برای خود تعین کرده اید، به کار زیادی نیاز دارد. آنها به آموزش ثابت جهت بهبود خود تان و انکشاف مهارت های تان ضرورت دارد. توقع نداشته باشید که دستاورد های شما در داخل یک بشقاب نقره ای برای شما بیاید. بر بنیاد فلسفه آرمان، امید و دعا کار نکنید. شما بدانید که اهداف شما به توجه ثابت و انضباط همه روزه ضرورت دارد. در غیر آن، آنها هرگز به طرف شما نخواهند آمد!

شما نمی توانید توقع داشته باشید که پس از یک روز دراز وقتی شب به خانه می آیید، متوقع باشید که زندگی خانوادگی شما خود بخود بهبود یافته باشد. شما نمی توانید متوقع باشید که زندگی شخصی شما بدون توجه و بدون وقت گذاری برای تغذیه، آبیاری و خیشاوه منفی ها که به هنگام غیابت شما رخ می دهد، رشد نموده و شگوفان شود. ایجاد زندگی شخصی کامل همانقدر توجه و مواظبت نیاز دارد که ایجاد زندگی مسلکی کامل شما. این شامل عشق، پرورش، مهربانی، صداقت و مواظبت می باشد.

این یکی از بزرگ ترین غلطی های است که امروز رخ می دهد. مردم تمام وقت، انرژي و هر آنچه دارند را مصرف کار می کنند. زندگی نمی تواند آنگونه کار دهد. خانواده شما به مراتب بیشتر از آن نیاز دارد.

سرمایه گذاری که شما در ابتدا بالای مناسبات شخصی خود کرده اید همان سرمایه گذاری است که باید ادامه دهید. هر قدر بیشتر بدهید، بیشتر بدست می آورید. اگر شما دادن را توقف کنید، احتمالا گرفتن نیز توقف خواهد کرد.

لذا سرمایه گذاری در مناسبات و خانواده را فعال نگه دارید. این بخشی از زندگی خوب است. داشتن یک قصر در بالای یک تپه، چه خوبی دارد اگر کسی نداشته باشید که با آن شریک سازید؟ یک سرمایه گذاری با ارزش میلیون ها دالر، چه خوبی دارد اگر شما کسی نداشته باشید که با او شریک سازید؟ چه خوبی دارد که شما همه روزه، ماهانه و سالانه کار کنید، کار کنید و کار کنید تا همه چیزی را ذخیره کنید که می خواهید... و در عین زمان خانواده تان

شما را ترک کند؟ تمام اینها ارزش خود را از دست می دهد.

سخت کار کنید. سخت بازی کنید. زندگی باید متوازن باشد یا انگیزه شما یکجا با سبک زندگی شما رنج خواهد برد.

زندگی بدون توازن می تواند به قیمت مناسبات شما تمام شود. زندگی بدون توازن می تواند به قیمت صحت شما تمام شود. زندگی بدون توازن می تواند به قیمت معنویت شما تمام شود. زندگی بدون توازن می تواند به قیمت ثروت و شادی شما تمام شود. لذا چیز های را پیدا کنید که شما را در تمام عرصه های زندگی با انگیزه سازد. موفقیت شما تابع اینهاست.

۶.۵. داشتن سبک زندگی

داشتن یک سبک زندگی عبارت از یک زندگی متوازن است. مطمئین سازید که به تمام ارزش ها و ابعاد زندگی خود توجه داشته باشید. یکی هم خانواده است. اگر شما کسی دارید که به او توجه دارید، هیچ چیزی نمی تواند با او برابری کند. توجه یکی بر دیگری بهترین زندگی است. این مناسبات را با هر قیمتی حفظ کنید. من پیشنهاد می کنم، حتی اگر مقامی در میان قرار گیرد، آن مقام را ویران کنید.

چنین چیزی مدتها قبل عاقلانه گفته شده بود، اما هنوز هم صدق می کند: «خزانه های زیادی وجود دارد، اما بزرگ ترین آنها عشق است». بهتر است با یک رابطه عاشقانه در یک خیمه و کنار ساحل زیست تا اینکه در یک قصر، تنها زندگی کرد. از من بپرسید، من می دانم. خانواده باید مثل یک شرکت یا یک باغ کشت شود. زمان، تلاش، تصورات، ابتکار و نبوغ باید بصورت ثابت احضار شود تا مناسبات خانوادگی شما را رشد و شگوفان نگه دارد.

بعد دیگر زندگی، دوستی است. دوستی یک ارزش بی بها است. دوستان آن مردمان غیرقابل باوری اند که تمام چیز ها در باره شما را می دانند و هنوز هم شما را دوست دارند. دوستان آن مردمانی اند که وقتی همگان شما را ترک می کنند، در کنار شما ایستاده هستند. طوریکه کسی زمانی پیشنهاد کرده بود، «مطمین باشید دوستانی را در مسیر سربلندی انتخاب کنید که به هنگام سرپایینی همرای شما باشند». زندگی مجموعه ای از پستی ها و بلندی هاست، اما با دوستان خوب - کسانیکه صرفنظر از موقعیت تان از شما مواظبت می کنند - بلندی ها بیشتر خارق العاده و پستی ها کمتر ویران کننده می باشد.

من با سفر نمودن به دور دنیا، یکتعداد دوستان منحصر به فرد بدست آورده ام. من یک دوست ویژه پیدا کرده ام. اگر من در یک زندان مکسیکو گرفتار شوم و بی جهت متهم شوم، این دوست خود را صدا خواهم کرد. چرا؟ او خواهد آمد و مرا خواهد گرفت. پس دوست چه کسی است:

کسیکه بیاید و دست شما را بگیرد.

او چقدر مصرف خواهد کرد تا دست مرا بگیرد؟ هر قدر که نیاز باشد. چقدر طول بکشد تا تلاش کند و مرا رها سازد؟ هر قدر که طول بکشد. آن شخص یک دوست است.

من همچنان یکتعداد دوستان آفاقی دارم که احتمالا خواهند گفت، «وقتی رها شدی، برایم زنگ بزن». من تصور می کنم تمام ما یکتعداد از این دوستان داریم.

اما دوستی برای کسانیکه در جستجوی زندگی خوب اند، اهمیت حیاتی دارد. مطمین سازید دوستی های شما مورد آن توجه و تلاشی قرار گیرد که آنها مستحق اند. وقتی دوستی بصورت درست شگوفان شود، آنها آن خزانه بی بهای خوشی و رضاییت را به شما پس خواهند داد که بنام «زندگی خوب» نامیده می شود.

به خاطر داشته باشید که زندگی خوب با مسایل مادی و دارایی اندازه نمی شود. زندگی خوب یک نگرش، یک عمل، یک اندیشه، یک کشف و یک جستجو است. زندگی خوب از یک سبک زندگی بدست می آید که کاملا انکشاف یافته باشد - بدون درنظرداشت حساب بانکی شما - آنکه برای شما احساس ثابت لذت در زندگی فراهم کند. زندگی خوب آتش های انگیزه را تغذیه می کند تا سبک زندگی ای را بپذیرد که زندگی را با ارزش سازد. ثروت بدون شخصیت، صنعت بدون هنر، کمیت بدون کیفیت، کارآفرینی بدون رضایت و دارایی بدون لذت چه ارزشی دارد؟

یک شخص با فرهنگ شوید. شخصی شوید با مواد غیرعادی که مقدار اضافی استعداد و نبوغ به زندگی بیاورد تا اطفال ما استفاده کنندگان آن باشند.

۷.۵. مهم نبودن مقدار

یکتعداد اشخاص مقدار زیاد دارایی و فعالیت های دارند که روز های آنها را پر می سازد، اما آنها مقدار کم شادی و خوشی از آنها می گیرند. یکتعداد مردم پول دارند، اما آنها در دریافت شادی و لذت در زندگی شان مشکل دارند. یک پدری را تصور کنید که یک نوت پنج دالری را فشرده و به پسر خود پرتاب نموده، می گوید، «این است، اگر تو به چیز های چنان بد نیاز داری، بگیر». او شاید پول داشته باشد، اما هیچ سبکی ندارد.

آنچه محاسبه می شود، مقدار نیست، بلکه سبک است که محاسبه می شود. آقای شوف در آن روز ها سبک زندگی را کم کم برایم درس داد. او گفت، «تصور کنید که شما بوت های خود را جلا می دهید و پسر بچه جلا دهنده یک کار عالی کرده است. شما یکی از بهترین جلا های

بزرگ دنیا را دارید، لذا شما برای جلای او پرداخت کنید. حال، شما از مقدار پول که در دست خود دارید چه نوع بخششی برای او می دهید و این پرسش در ذهن شما روشن می شود، «آیا من برای او یک ربع یا دو ربع به خاطر جلای پاک او بدهم»؟ اگر دو مقدار متفاوت بخشش در ذهن شما خطور کند، همیشه مقدار بلند را بپذیرید. یک شخص دو- ربع شوید».

من گفتم، «مقدار یک ربع یا دو ربع چه تفاوتی خواهد کرد»؟ او گفت، «تمام تفاوت در دنیا. اگر شما بگویید، «خوب، من فقط یک ربع برایش خواهم داد»، آن مقدار تمام روز شما را متاثر خواهد ساخت. شما احساس بدی خواهید داشت. کاملا مطمین، شما در وسط روز، به طرف پایین و به جلای بزرگ نگاه کرده و می گویید، «من خیلی بی ارزش شدم. یک ربع کثیف»! این شما را قویا متاثر خواهد ساخت.

«با آنهم اگر شما دو ربع بدهید، احساسی را باور نخواهید کرد که می توانید با یک ربع دیگر خریداری کنید». این است انگیزه - تبدیل شدن به یک ادم دو ربعی و آموزش لذت بردن از اینکه یک شخص بزرگ شده اید.

۸.۵. جستجوی عمومی

جورج لیونارد در کتاب خود بنام ارباب در باره «لذت آرامش» صحبت می کند. این یک نکته با اهمیت است. ما غالبا خود را در مسابقه ای رو به جلو می یابیم و آنقدر زیاد در باره موفقیت بعدی خود فکر می کنیم که نمی توانیم زمان وسطی را قدر دانی کنیم. ما خود را طوری می یابیم که انگیزه خود را از دست داده ایم.

شادی و خوشی در بدست آوردن نه، بلکه در شدن است. شادی و خوشی یک جستجوی عمومی است. شادی و خوشی لذتی است که در نتیجه یک فعالیت مثبت بدست می آید. این دربرگیرنده معنا ها و تفسیر های زیادی است. شادی و خوشی عبارت از لذت کشف و لذت دانستن است. این نتیجه آگاهی عرصه کامل زندگی است. این باز نمودن خود به تجارب، صدا ها، هارمونی ها، رویا ها و اهداف است. این لذتی است که از طرح یک زندگی دربرگیرنده هنر های زیبای خوب زندگی کردن بدست می آید.

شادی و خوشی توانایی جستجوی تمام آن چیز های است که زندگی پیشکش می کند. شادی و خوشی اغلبا در داشتن گزینه ها پیدا می شود - گزینه های انجام آنچه می خواهید، به عوض انجام آنچه باید انجام دهید. گزینه ای زندگی کردن در جای که می خواهید، به عوض زندگی کردن در جای که باید زندگی کنید. گزینه معلوم شدن آنطور که می خواهید، به عوض نشستن در جای که باید آنطور معلوم شوید.

شادی و خوشی عبارت از گرفتن و شریک ساختن، درو کردن و اهدا کردن است. شادی و خوشی در داشتن وقت برای لذت بردن از آنچه انجام داده اید، است: لذت بردن از آرامش، دادن اعتبار به خود وقتی که زمان پرداخت آن است، گذاشتن دست نوازش بر پشت خود به خاطر وظیفه ای که خوب انجام داده اید. شادی و خوشی همین جا و فعلا است. شادی و خوشی نتیجه نهایی نیست. شادی و خوشی بخشی از سفر است.

یک گفته قدیمی وجود دارد، «راه بهشت، بهشت است». شادی و خوشی آن است که در جستجوی آینده، امروز پیدا شود. موفقیتی که شما در جستجوی آن هستید فقط زمانی پیدا می شود که امروز بالای آن کار کنید. انگیزه وقتی تولید می شود که توازنی در بین نیاز برای دستیابی و رضایت زمان تایید موجود باشد، چیزی که هم اکنون بدست آورده اید.

وقت بگذارید تا بازگشت کنید، وقتی که شما از آرامش خویش لذت می برید. شما وقتیکه بالای دستاوردهای گذشته خود بازگشت می کنید، در باره چیز دیگری فکر کنید. در باره ظرفیت درونی خود فکر کنید که هنوز دست نخورده است. دو پرسش زیر را بهنگام بازگشت در نظر گیرید.

اول، آنچه من در گذشته بدست آورده ام، در آن سخت کوشیده بودم؟ آیا می توانستم بیشتر منضبط باشم؟ آیا می توانستم به عوض سخت تر، هوشمند تر کار کنم؟ آیا غالبا می توان به محافل اجتماعی و تعهدات جامعوی بیشتر «نه» گفت؟ آیا من چه می توانستم بدست بیاورم، اگر چیز های را که تلاش کردم، کمی متفاوت تر می بود؟

فقط شما می توانید به این پرسش ها پاسخ بگویید. این بسیار شخصی است. هنگامیکه شما آرامش خود را بازگشت می دهید و لذت می برید، آنچه من می پرسم این است که کمی عمیق تر کندن کاری کنید و ببنید آیا نمی توانید دفعه بعد کمی بیشتر موثر باشید. به عوض کار سخت تر کمی هوشمند تر کار کنید.

دوم، من چگونه می توانم در آینده مقدار بیشتری کمایی کنم؟ اگر شما کمی وقت بگذارید تا بصورت متفکرانه پرسش اولی را پاسخ دهید، احتمالا سر نخی را پیدا خواهید کرد که در آینده چه چیزی نیاز است.

آیا شما نیاز دارید که در آینده پشتکار بیشتری داشته باشید؟ آیا نیاز دارید که منضبط تر باشید؟ آیا نیاز دارید که به عوض سخت تر، هوشمند تر کار کنید؟ آیا نیاز دارید که بیشتر «نه» بگویید؟ آیا نیاز دارید که زمان خود را بصورت بهتری مدیریت کنید؟

این یکی از کلید های بازگشت یا مرور است. شما می توانید در بالای کاغذ چیز های را بنویسید که در گذشته برای شما کار داده و راه های را دریابید که این معلومات را به عمل

تبدیل کند. شما می توانید آینده خود را بهتر طرح کنید، اگر بتوانید از گذشته خود بیاموزید. شما می توانید با آینده خود با هیجان بیشتر، پیش بینی بیشتر و انگیزه بیشتر روبرو شوید، وقتی آینده ای را طرح کنید که ارزش هیجانی شدن داشته باشید. شما می توانید آینده خود را ببینید و او شما را به جلو براند. فقط فراموش نکنید که خود تان بر پشت خود نوازش بدهید برای آنچه تا حال انجام داده اید.



شکل ۷. ما غالبا در چنان عجله برای پیشرفت هستیم که وقتی را مصرف نمی کنیم تا چیز های را که هم اکنون بدست آورده ایم، مورد قدردانی قرار بدهیم. به خاطر داشته باشید که هر روز چند دقیقه را برای «لذت آرامش» مصرف کنید.

فصل ششم – رهبری ماهرانه

«فروتنی عبارت از درک فاصله در بین ما و ستارگان است، با احساس اینکه ما هم بخشی از ستارگان هستیم».

«بخشی از وظیفه رهبری آموختن مصرف ۸۰ درصد وقت با ۲۰ درصد مردمی است که ۸۰ درصد کار را انجام می دهند».

«ما نمی توانیم فداکاری و باور همگان را به یکبارگی بدست آوریم. آنچه ما می توانیم کار بالای خود مان، پالایش دانش مان و اعتماد بر اینکه باورمندان وجود خواهند داشت».

«اگر شما یک اندیشه نیک را به اندازه کافی به اشتراک بگذارید، بالای اشخاص نیک خواهد افتاد».

۱.۶. بزرگترین چالش زندگی

اگر شما می خواهید یک رهبری باشید که مردمان با کیفیت را جذب کنید، کلید این است که خود تان یک شخص با کیفیت شوید. رهبری عبارت از توانایی جذب مردم به خاطر موهبت ها، مهارت ها و فرصت های است که شما به حیث مالک، مدیر و والدین پیشکش می کنید. من رهبری را بزرگترین چالش زندگی می نامم.

آنچه در رهبری مهم است، پالایش مهارت های خود است. تمام رهبران بزرگ تا زمانی بالای خود کار می کنند که آنها تاثیر گذار گردند. مشخصات بعضی از آنها قرار زیر است:

بیاموزید که قوی باشید، اما نه بی ادب. این یک گام اضافی است که شما باید آن را بردارید تا یک رهبر قدرتمند و دارای توانایی های گسترده شوید. بعضی ها خشن بودن را با قوت اشتباه می کنند. در حالیکه این حتی یک تعویض خوب هم نیست.

بعد، بیاموزید که مهربان باشید، اما نه ضعیف. ما نباید ضعیفی را با مهربانی اشتباه کنیم. مهربانی ضعف نیست. مهربانی یک نوع معین قوت است. ما باید آنقدر مهربان باشیم که حقیقت را به دیگران بگوییم. ما باید به اندازه کافی مهربان و به اندازه کافی مواظب باشیم تا آن را در بالای خط قرار دهیم. ما باید به اندازه کافی مهربان باشیم تا حقیقت را طوریکه هست بگوییم، نه اینکه در توهم معامله کنیم.

بعد، بیاموزید که جسور باشید، اما نه قلدر. به جسارت نیاز است تا بتوان برنده شد. شما برای اعمار نفوذ خود باید در پیش روی گروه خود گام بردارید. شما باید اراده آن را داشته باشید که اولین تیر را بردارید، با اولین مشکل برخورد کنید و اولین کسی باشید که مشکلات را کشف کنید. فکر می کنم ما همگان موافق هستیم که کشت و زراعت یک کار آسان نیست. دهقانان مکلف اند که با علف های هرزه، باران و حشرات مستقیما روبرو شوند. به عین ترتیب، اگر شما خواهان پاداشی به هنگام محصول هستید، باید جسور باشید. شما باید از لحظه ها استفاده کنید.

قدم بعدی: شما باید بیاموزید که متواضع باشید، اما نه ترسو. شما نمی توانید با ترسو بودن به زندگی عالی برسید. بعضی ها ترسویی را با تواضع اشتباه می کنند. در حالیکه تواضع یک فضیلت و ترسویی یک مرض است. این یک مصیبت است. این می تواند درمان شود، اما یک مشکل است.

تواضع یا فروتنی یک واژه تقریبا خدا-گونه است. یک احساس هیبت. یک احساس شگفت. یک آگاهی از جان و روح آدمی. درک اینکه نمایشنامه انسان متفاوت از سایر موجودات است. تواضع عبارت از درک فاصله در بین ما و ستارگان است، با احساس اینکه ما بخشی از ستارگان هستیم.

اینهم یک نکته خوب: بیاموزید که با غرور باشید، اما نه گستاخ. به غرور نیاز است تا برنده شوید. غرور است که شما را بلند همت می سازد. به غرور نیاز است تا داخل جامعه شوید. به غرور نیاز است تا داعیه ای را تحقق بخشید. اما کلید برای یک رهبر خوب، باغرور بودن است، بدون اینکه گستاخ باشد.

آیا شما بدترین نوع گستاخی را می دانید؟ گستاخی جاهلانه. این غیرقابل تحمل است و می تواند قیمت بها باشد. یک زوج جوان یک مقدار پول از اقارب خویش می گیرند تا یک سیت جدید کوچ و چوکی خریداری کنند. زوج جوان به مغازه می روند و یک سیت کامل خریداری می کنند. وقتی به دروازه خروجی می روند، مامور خروجی رمز خرید را سکن یا مرور می کند. زوج می گوید، «هی، چهار چوکی در این بسته وجود دارد. شما فقط برای یک چوکی محاسبه کرده اید».

مامور گستاخانه پاسخ می دهد، «من وظیفه خود را می دانم»! «من بسته را سکن کردم. شما فکر نمی کنید که من می دانم چه می کنم»؟

خوب، زوج جوان کوشش می کند، شرح دهد که او اشتباه کرده است. مامور گوش نمی دهد. لذا زوج جوان چهار چوکی قشنگ را به قیمت یک چوکی می گیرند. آیا فکر می کنید که مامور مغازه نگرش گستاخانه خود را تغییر می دهد، در حالیکه زمان آن رسیده که صندوق پول خود

را بسته کند؟ احتمالا شاید.

گستاخی جاهلانه بد ترین نوع است. اگر یک کسی هوشمند و گستاخ است، می توانیم آنرا تحمل کنیم. اما اگر یک کسی هم جاهل و هم گستاخ است، این دیگر آنقدر زیاد است که نمی توان تحمل کرد.

گام بعدی، آموزش انکشاف شوخ مشربی، بدون حماقت است. این برای یک رهبر مهم است. ما در رهبری آموختیم، درست است که شوخ بود، اما نه ابله؛ بذله گو بود، اما نه احمق.

بعد، با واقعیت ها سروکار داشته باشید. با حقیقت زندگی کنید. خود را از درد و رنج نجات دهید. زندگی را آنگونه که هست، بپذیرید. زندگی منحصر به فرد است. بعضی مردم آنرا تراژیک (غم انگیز) می نامند، اما من فکر می کنم که منحصر به فرد است. تمام درامه زندگی منحصر به فرد است. این شگفت انگیز است.

زندگی منحصر به فرد است. رهبری منحصر به فرد است. مهارت های که برای یک رهبر کار می دهد، ممکن است برای دیگری قطعا کار ندهد. اما مهارت های اساسی رهبری می تواند طوری وفق داده شود که تقریبا برای همگان کار دهد: در کار، در جامعه و در خانه.



شکل ۸. کشت و زراعت کار آسان نیست. اگر دهقانان می خواهند منتظر پاداشی به هنگام خرمن باشند، باید با علف های هرزه، حشرات و هوای بد مستقیما مقابله کنند. آنها باید جسور باشند.

۲.۶. تیم موفق

وقتی شما به حیث یک رهبر یک هدف را برای خود تعین می کنید - صرفنظر از اینکه ایجاد یک شرکت باشد، نیرو دهی یک سازمان باشد، اعمار یک کلیسا یا درخشش در ورزش ها باشد - چالش این است که مردمان خوبی را پیدا کنید که به شما کمک کنند تا به هدف خود برسید. بسیج یک تیم موفق نه تنها کمک کننده، بلکه لازم و ضروری است.

لذا به خاطر رهنمایی شما در انتخاب مردمان درست، می خواهم یک فهرست امتحانی چهار بخشی را با شما در میان بگذارم. اول، سابقه هر کاندید (نامزد) را امتحان کنید. معلومات موجود در باره شایستگی های هر یک برای وظیفه را جستجو کنید. این آشکار ترین گام است.

دوم، سطح علاقمندی شخص را بررسی کنید. اگر او علاقمند باشد، احتمالا یک نامزد خوبی است. بعضی اوقات مردم می توانند علاقمندی خود را بصورت جعلی نشان دهند، اما اگر شما برای مدتی رهبر بوده باشید، یک قاضی توانا خواهید بود تا بدانید که چه کسانی صرفا مدعیان یا وانمود کنندگان اند. یک گفتگوی روبرو ترتیب دهید و کوشش کنید که صداقت او را تا حد توانایی خود اندازه کنید. شما نمی توانید هر وقت تیر را به هدف بزنید، اما می توانید به نحو خوبی در دیدن آنچه موفق شوید که من آن را علاقمندی واقعی می نامم.

سوم، پاسخ نامزد را بررسی کنید. یک پاسخ برای شما مقدار زیادی در باره یکپارچگی، شخصیت و مهارت های یک فرد می دهد. برای اینگونه پاسخ ها گوش دهید: «آیا شما از من می خواهید که آنقدر زود به آنجا برسم»؟ «آیا شما از من می خواهید که آنقدر ناوقت باشم»؟ «آیا وقفه فقط برای ده دقیقه است»؟ «آیا من باید دو شام در یک هفته و شنبه ها کار کنم»؟ شما نمی توانید این رهنمایی ها را نادیده انگارید.

پاسخ یگ شخص نشانه خوبی از شخصیت او و چگونگی سخت کاری او است. نگرش های ما بازتاب دهنده درون مایه ماست، حتی اگر ما بتوانیم دیگران را برای مدتی احمق سازیم، سرانجام واقعیت درونی ما آشکار خواهد شد.

چهارم: نتایج را بررسی کنید. نام این بازی، نتیجه است. ما دیگر چگونه می توانیم بصورت موثر کارایی یک فرد را قضاوت کنیم؟ قاضی نهایی باید نتیجه باشد.

در اینجا دو نوع نتیجه وجود دارد که باید درنظر گرفته شود. اول عبارت از نتایج فعالیت است. نتایج ویژه عبارت از بازتاب باروری (مولدیت) یک فرد است. ما بعضی اوقات این نوع نتیجه را بصورت مستقیم نمی خواهیم، اما بسیار آسان است که فعالیت را بررسی کرد. اگر شما برای موسسه فروش کار می کنید و از فروشنده جدید خود (جان) پرسیده اید که در هفته اولی ده تیلفون کند، به سادگی می توان نتایج او را در روز جمعه بررسی کرد. شما می گویید،

«جان، چند تلفون کردید»؟ جان می گوید، «خوب...» و به گفتن یک داستان شروع می کند، یک بهانه می سازد. شما پاسخ می دهید، «جان، من فقط ارقام از یک تا ده می خواهم».

اگر نتایج هفته اول او خوب نباشد، این یک علامه آشکار است. شما شاید هفته دیگر تلاش کنید، اما اگر آن عدم فعالیت دقیق ادامه یابد، شما به زودی درک خواهید کرد که جان توانایی عضویت تیم شما را ندارد.

دومین عرصه ای که شما نیاز به ارزیابی دارید، باروری است. آزمایش نهایی یک تیم با کیفیت عبارت از پیشرفت قابل اندازه گیری در یک زمان معقول است. یکی از مهارت های رهبری این است که: شما باید در پیش روی تیم خود باشید تا نشان دهید که از ایشان چه توقع باروری دارید. اجازه ندهید که شگفتی بعدا بیاید.

وقتی شما این فهرست بررسی چهار بخشی را دنبال می کنید، بصورت آشکار غرایز شما نقش عمده بازی می کند. هر زمانیکه شما پروسه را بررسی می کنید، غرایز شما بهبود می یابد. به خاطر داشته باشید که اعمار یک تیم خوب یکی از بزرگترین چالش های وظیفوی شما به حیث یک رهبر است. این کار برای شما در زمان درازی که در پیش رو دارید، پاداش های زیادی نصیب تان خواهد کرد.

۳.۶. قانون ۲۰/۸۰

رهبری غالبا عبارت از مواجه شدن با واقعیت هاست. من همیشه می گفتم، «دروغگویان نباید دروغ بگویند». آنچه من آموختم و شما نیز باید بدانید، این است که اظهار چنین حرف ها ضیاع انرژی است. دروغگویان باید دروغ بگویند. ما به همین علت آنها را دروغگویان می نامیم. ما نباید توقع دیگری از آنها داشته باشیم. اگر شما توقع دیگری غیر از آن داشته باشید، شما را ساده لوح می نامیم. شما ساده لوح خاصی خواهید بود، اگر این نام شما را ناراحت سازد.

یک کسی جیب شما را در جاده می زند و شما پشت او دویده و مشت خود را به او تکان می دهید. آیا شما فکر نمی کنید که او باید در جاده پول شما را کیسه بری می کرد؟ این آن چیزی بود که باید می کرد. به همین علت او را «کیسه بر» جاده می نامند. اگر شما بگویید، «این مردم نباید مرا کیسه بری می کردند»، ما شما را ساده لوح می نامیم. اجازه دهید!

اینجا یک چشم اندازی وجود دارد که مرا از مقدار زیاد درد و رنج و مقدار زیاد غم و اندوه نجات داد. من حالا از آن شب های بی خوابی رهایی یافتم که عادت داشتم مو های خود را کش کنم و حیرت کنم که چرا دروغگویان وجود دارند و مردمانی که در بالای جاده جیب های

مرا کیسه بری می کنند. من وقتی سرانجام قانون ۲۰/۸۰ را فهمیدم، تمام این تشویش ها را کنار گذاشتم. اجازه دهید در باره قانون ۲۰/۸۰ یک مقدار روشنی اندازم و تشریح کنم که چگونه در بالای شما به حیث یک رهبر و مدیر تطبیق می شود. نکته اولی این است: هشتاد درصد وقت خود را به حیث یک رهبر با بیست درصد کسانی سپری کنید که مستحق اند.

نمونه های زیادی وجود دارد که نشان می دهد قانون ۲۰/۸۰ چگونه تطبیق می شود. از مدیر کلیسا پرسان کنید، «چه کسانی بیشترین پول اعانه را می پردازند»؟ او پاسخ خواهد داد، «احتمالا بیست درصد مردم هشتاد درصد پول را می پردازند».

لذا شما با هشتاد درصد مردم دیگر چه می کنید؟ شما بیاموزید که با حالات معامله کنید و کوشش نکنید که آنرا حل کنید. این مثل آن است که شما کوشش کنید منشای قوانین طبیعت را دریابید. شما منشای آن قوانین را دریافت نکنید، بلکه بیاموزید که با آنها کار کنید. تمام اینها تعین شده اند، فقط مثل اینکه قانون ۲۰/۸۰ تعین شده است. کلید این است که بیاموزید تا با پدیده ها طوری کار کنید که آنها وجود دارند.

بخشی از وظیفه رهبری عبارت از آموزش سپری کردن هشتاد درصد وقت خود با بیست درصد کسانی است که هشتاد درصد کار را انجام می دهند. ما آن را احساس رهبری خوب می نامیم. اگر شما تشویش دارید که چگونه می توانید این را انجام دهید، پاسخ این است: وقت انفرادی را با بیست درصد و وقت گروهی را با هشتاد درصد سپری کنید. این یکی از عرصه های مهم رهبری ماهرانه است.

با آنهم، تصور کنید چه کسانی خواهان وقت انفرادی شما اند! گروه غلط یعنی هشتاد درصد. اما این آن چیزی است که زندگی در باره آن است. لذا شما باید هم ستراتژیک باشید و هم دپلوماتیک. دپلوماسی و ستراتژی دو واژه کلیدی برای یک رهبر موثر است که باید درک کند.

دپلوماسی این است: ماری می آید و می گوید، «من یک سوال دارم». شما می گویید، «ماری، سوال خود را صبح شنبه بیاور. من می خواهم با همه ببینم و بعد آن را در نظر گیرم». شاید همیشه به این آسانی نباشد، اما شما نیاز دارید که ستراتژی معامله با هشتاد درصد در گروه و صحبت با بیست درصد انفرادی را پیروی کنید. این شاید مشکل باشد، زیرا کشش در جهت مخالف بوده و همیشه خواهد بود. درست همانطور که جاذبه یک کشش رو به پایین است و زندگی یک مبارزه در جهت مخالف آن.

حتی اگر شما یک تیم هولناک ساخته باشید، این قانون ۲۰/۸۰ تطبیق می شود. این غیرقابل اجتناب است. اما اگر شما بیاموزید که با آن کار کنید، آن هشتاد درصد پایین می تواند سطح شایستگی خویش را بصورت دراماتیک بالا برده و آن باعث خواهد شد تا بیست درصد بالا نیز بالاتر بروند. آنها استثنایی خواهند شد. شما یک تیم واقعا دارای کارایی بالا خواهید

داشت.

۴.۶. اسرار ذهن

یک داستان دلچسب می گوید، در روزی که کلسیای عیسویت شکل گرفت، یک خطابه فوق العاده وعظ گردید. این یک خطابه بزرگ بود. در حقیقت، این یکی از کهن ترین خطابه های زمان بود.

مطابق داستان، این خطابه به یکتعداد زیاد مردم ارایه گردید. وقتی خطابه پایان یافت، واکنش های زیاد و متفاوتی از جانب ناظرین نشان داده شد. من آنرا شگفت انگیز یافتم، زیرا تمام آنها به عین خطابه گوش داده بودند.

یک تعدادی که این خطابه را شنیده بودند، سر در گم و بهت زده بودند. من خطابه را خواندم و برای من بسیار سر راست و بی پرده بود. چرا یک تعداد با یک خطابه خوب، صمیمانه و مستقیم بهت زده باشند؟ بهترین پاسخی که من بدست آوردم این است که آنها به صورت مزمنی مردمان سر در گم و گیج اند. مهم نیست چه کسی موعظه کند، این مردم باز هم بهت زده خواهند بود.

یک تعداد کسانیکه این خطابه را شنیده بودند، تمسخر کردند و خندیدند. آنها از خطابه سرگرمی و ریشخند ساختند. خطابه برای من بسیار صمیمانه معلوم شد. اگر شما یک خطابه صمیمانه و صادقانه بدهید، چرا یک تعداد تمسخر و خنده می کنند؟ یک توضیح سهل و آسان وجود دارد: آنها تمسخر کنندگان و خنده کنندگان اند. شما چه توقع دیگری از آنها دارید؟

یک تعدادی که این خطابه عالی را شنیدند، نمی دانستند چه چیزی در جریان است. آنها مردمانی اند که اکثرا نمی دانند چه چیزی جریان دارد.

سرانجام، یک تعدادی که خطابه را شنیده بودند، باور نمودند و من فکر می کنم آنها کسانی بودند که گوینده متوجه آنها یعنی باورمندان بود. تعداد این باورمندان حدود ۳۰۰۰ نفر بودند. این یک روز اول کاملا خوب بود! من بعضی روز های اول خوب داشتم، اما هرگز پاسخی مانند آن نداشتم.

با هر موضوع زندگی همیشه یک تعداد باور می کنند، یک تعداد تمسخر می کنند، یک تعداد خنده می کنند، یک تعداد حیران می مانند و یک تعداد نمی دانند که چه چیزی در جریان است. شما آنها را آن طوری که هستند، بگذارید. در این داستان خاص، تا جای که ما می دانیم، صنف های پس از خطابه وجود نداشت که بهت زدگان را از بهت و حیرانی نجات دهد. تا جای که ما می دانیم، آنها را بهت زده گذاشتند. آنها تمسخر کنندگان را گذاشتند که تمسخر کنند.

خنده کنندگان را گذاشتند که خنده کنند. تمام آنچه آنها نیاز داشتند، اعمار یک کلیسا توسط باورمندان بود و آنها می دانستند که با هر خطابه باورمندان زیادی از بین توده ها برخواهند خاست.

این همان چشم اندازی است که ما همه باید زرع کنیم. ما نمی توانیم فداکاری و باور همگان را به یکبارگی با خود داشته باشیم. قانون اوسط نیز همین را می گوید. آنچه ما می توانیم انجام دهیم کار بالای خود مان، پالایش دانش خود مان و اعتماد به این است که باورمندانی پیدا خواهند شد. وظیفه ماست تا آنها را پیدا کنیم.

۵.۶. پرورش دانه

مضمون بعدی در مطالعه مهارت های رهبری شامل یک داستان ساده از انجیل است. من به حیث یک آماتور (شوقی) در انجیل، می خواهم این قصه را به شیوه خود بگویم. با وجودی که اقارب من مطمین بودند که من زمانی که نزده ساله بودم، یک دانشمند خوب بودم، من هنوز هم در تمام مضامین تخصصی ندارم. لذا چنین است تفسیر من از تمثیل یک دهقان.

دهقان در روز های باستان شخصی بود که دانه می کارید. او به بسیار سادگی زمین را آماده می ساخت و با یک کیسه ای پر از دانه در امتداد زمین قدم می زد و دانه می کاشت. این شیوه ای بود که دانه کاری او جریان داشت. این یک داستان شگفت انگیز است که چیز های زیادی در باره شایستگی های یک رهبر خوب می گوید.

اولین مشخصه رهبری که توسط دهقان نمایش داده می شود: او یک مرد خردمند است و این مفاد بزرگی است، مگر نه؟ شما یک مرد احمق را نمی فرستید که دانه بکارد. اگر شما این کار را انجام دهید، ما همه گرسنه خواهیم ماند.

دوم، او بسیار بلند همت است. بلند همتی یک مشخصه قابل تحسین است، اما این همان است که باید با آن خو گرفت. یک نویسنده گفته بود، «من آموخته ام که باید هم بلند همت باشم و هم راضی». این یک ترکیب منحصر به فرد مشخصات است که هم بلند همت بود و هم راضی.

سوم، دهقان یک کارگر سخت کوش است. به باروری نیاز است تا زندگی جدید بیاورد. یک اندیشه بدون عمل مانند جنین مرده است که هرگز قابل لمس نخواهد شد و هرگز واقع نخواهد شد. شما مکلف هستید که خود را برای عمل انگیزه بدهید.

چهارم، دهقان بهترین دانه را با خود دارد. بچه ها، این هیجان انگیز است وقتی شما احساس کنید که با بهترین ها یکجا هستید، صرفنظر از اینکه بهترین محصول، بهترین خدمت، بهترین

اندیشه یا بهترین شرکت باشد. ما همگی به چیزی نیازمندیم که با آن احساس غرور و افتخار کنیم.

دهقان با تمام این مشخصات به آموختن قانون اوسط شروع می کند. این است چیزی که رخ می دهد.

او قسمت اول دانه را که می کارد، یک تعداد در کناره ها افتیده و پرندگان آن را می خورند. این یک سناریوی عام است. این برای رهبران بسیار مهم است که این مفهوم را هم بیاموزند و هم بیاموزانند. رهبران باید پرندگان را درک کنند. چرا؟ زیرا پرندگان می خواهند یک مقدار دانه را بخورند. این غیرقابل اجتناب است و اگر شما این را ندانید، تیم شما بسیار ناخوش خواهد بود. آنها نه خواهند دانست که متوقع چه چیزی باشند. ما همه باید برای غیرقابل اجتناب (ناگزیری) ها آماده باشیم، به شمول این حقیقت که پرندگان می خواهند یک مقدار دانه را بخورند.

بیایید بگوییم که شما یک سازمان می سازید. شما در جستجوی استخدام هستید. شما با جو صحبت می کنید و می گویید، «جو، من یک داستان مهم برای شما دارم که بشنوید. این می تواند یک تغییر بزرگ در زندگی شما وارد کند. شما می توانید یک مقدار زیاد پول کمایی کنید. بیا و ببین». او می گوید، «من فکر می کنم برای چیزی مانند آن آماده هستم. من شما را شب پنجشنبه خواهم دید».

شب پنجشنبه فرا می رسد و جو آنجا نیست. پرندگان به سراغ او رفته اند. کی می داند آنها به چه شکلی خواهند آمد؟ شاید خسربره اش گفته باشد، «فروشنده! شما نمی خواهید از جمله فروشندگان باشید، مگر نه؟ چه چیزی شما را وادار می کند که یک فروشنده شوید»؟

نفوذ های زیادی وجود دارد که مردم را از اندیشه های خوب دور می سازد. چنین مواردی همیشه وجود خواهد داشت - پرندگان همیشه یک مقدار دانه را خواهند خورد. وقتی این واقعه رخ می دهد، شما شاید احساس نیاز برای تعقیب پرندگان پیدا کنید. اما مشکلی در مسیر این عمل وجود دارد: اگر شما به تعقیب پرندگان بروید، مزرعه خویش را ترک کرده اید. قانون اوسط برای شما کار نه خواهد داد تا زمانیکه پس به مزرعه خود برنگردید.

لذا بسیار مهم است بدانیم که چه چیزی استفاده خوب از وقت و چه چیزی ضیاع وقت است. تمرکز بالای منفی ها، ضیاع وقت است. در حقیقت، این غالبا یک اشتباه بزرگ در قضاوت است. بهترین کار، مصرف انرژی و وقت خود بالای چیز های است که قانون اوسط را در نظر می گیرد و درک می کند. به تعقیب پرندگان نه روید؛ فوق العاده مهم است که در مزرعه خود باقی بمانید.

این است آن چیزی که یک دهقان خردمند انجام می دهد. او پرندگان را نادیده می گیرد و به کاشتن دانه ادامه می دهد. چرا؟ زیرا او با هوشمندی زیاد قانون اوسط را درک می کند و می داند.

وقتی او به کاشتن دانه ها ادامه می دهد، یک تعداد دانه ها در بالای زمین های سنگی می افتد، جاییکه خاک کم عمق است. باز هم، این غیرقابل اجتناب است. شما به حیث یک رهبر، با دانستن این قانون طبیعت می توانید مردم را کمک کنید که رشد کنند. حتی اگر دانه ها ریشه بگیرند و به رشد نمودن شروع کنند، خاک آنقدر کم عمق است که در اولین روز داغ، نبات کوچک پژمرده شده و می میرد. این مایوس کننده است، اما این یک حقیقت زندگی است.

بصورت غیرقابل اجتناب، یک تعداد از اعضای تیم تان در اولین روز های داغ، شما را ترک می کند. شما مایوس می شوید، به خصوص اگر کسانی باشد که واقعا بالای آنها حساب می کردید، اما در اینجا یک چیزی است که شما به حیث یک رهبر باید بیاموزید تا انجام دهید: مایوسیت خود را محدود سازید. این بخشی از چالش زندگی است. این بخشی از قانون اوسط است.

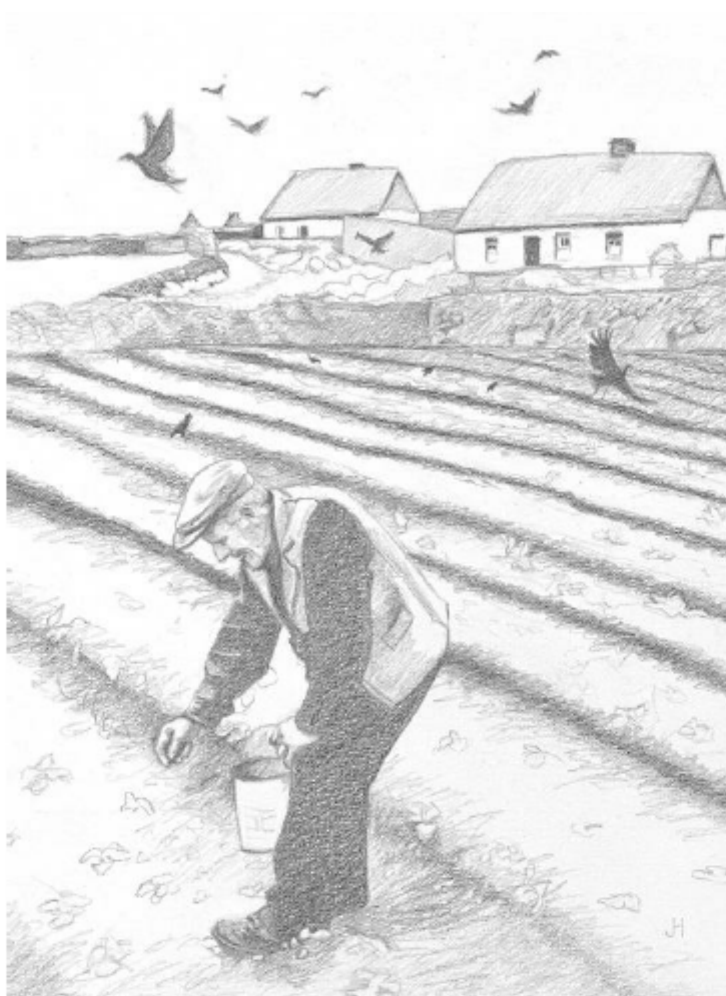
چیز دیگری که دهقان خردمند می کند: او به کاشتن دانه ها ادامه می دهد. چقدر عالی! او در قانون اوسط چنان آموزش دیده که به کاشتن خود ادامه می دهد. این وقت، یک تعداد دانه ها در بالای زمین های خاردار می افتد. نبات کوچک شروع به رشد می کند، اما خار ها او را به مرگ می فشارند. باز هم، این غیرقابل اجتناب است. این خار ها چه شکلی در زندگی ما اختیار می کنند؟ اینها بهانه های هستند برای یک تعداد به خاطر عدم پیشروی و انجام وظیفه. یک تعداد مردم می خواهند بسیار کم تلاش کنند. آنها به چیز های دیگر اجازه می دهند که فرصت های ایشان را محدود سازد و من نمی دانم چرا. کلید این است که غیرقابل اجتناب ها را در نظر گرفت و بدیهیات را مطالعه کرد. اگر شما به آنها اجازه ندهید که شما را بی جهت مزاحمت کند، شما می توانید بیاموزید که بدیهیات را مدیریت کنید و با مهم ترین چیز های زندگی بسازید.

لذا دهقان به کاشتن دانه ها ادامه می دهد. او چنان با هوش است و بصورت واضح در این ارقام درس آموخته که چه مقدار را پرندگان می خورند و چه مقدار را اقلیم داغ تخریب می کند و چه مقدار در چنگ خار ها گیر می ماند. او باید از مکتب سخت زندگی فراگرفته باشد، زیرا پروسه را می داند. او فقط به کاشتن دانه ها ادامه می دهد.

سرانجام، دانه ها به زمین کاشته می شوند. اجازه دهید به حیث یک رهبر برای شما یک وعده بدهم: همیشه چنین خواهد بود. همیشه به خاطر داشته باشید که اگر یک اندیشه خوب را به اندازه کافی به اشتراک بگذارید، در بالای مردمان خوب خواهد افتاد. چرا؟ به خاطر قانون اوسط.

حتی یک زمین خوب یک محدوده باروری دارد. بخشی از زمین خوب حدود ۳۰ درصد دانه کاشته شده ثمر می دهد، بخشی دیگر ۶۰ درصد و بخشی آخری حدود ۱۰۰ درصد. این قانون اوسط است. این همان چیزی است که وجود دارد.

به حیث یک رهبر، آیا شما می توانید بعضی «صد درصدی» پیدا کنید؟ البته! اما شما اول باید از طریق پرندگان، روز های داغ و خار ها بگذرید. شما مکلف هستید شیوه های استفاده از «سی درصدی ها» و «شصت درصدی ها» را پیدا کنید. این همان شیوه ای است که شما می توانید به یک رهبر ماهر تبدیل شوید. وقتی شما آموختید که با تمام اینها چه معامله کنید، بعضی صد درصدی های را خواهید داشت که با آنها کار کنید. این قانون اوسط است.



شکل ۹. وقتی شما دانه می کارید، همیشه بعضی از آنها را پرندگان می خورند. این غیرقابل اجتناب است. شما شاید احساس کنید که به دنبال پرندگان بروید، اما دنبال آنها نروید. بالای وظیفه خود تمرکز کنید. در مزرعه خود باقی بمانید.

۶.۶. بقه و گژدم

تمام رهبران خوب باید داستان بقه و گژدم را بدانند، این یکی از مهم ترین داستان ها برای یک رهبر است که در ذهن خود داشته باشند.

مطابق این داستان، یک بقه و یک گژدم در ساحل یک دریا تقریبا در یک زمان پیدا می شوند. نزدیک است که بقه به دریا خیز بزند و به جانب دیگر دریا برود. وقتی گژدم می بیند که چه چیزی در حال وقوع است، بقه را در گفتگو مشغول می سازد. او برایش می گوید، «آقای بقه، من می بینم که شما در حال خیز زدن به دریا و شنا نمودن به آن طرف دریا هستید». بقه می گوید، «درست است».

لذا گژدم یک لطف (مرحمت) می خواهد. «خوب، تو میدانی من هم می خواهم به آن سوی دریا بروم. بدبختانه، من یک گژدم هستم و نمی توانم آب بازی کنم. لطفا می توانید مهربانی کنید تا من به پشت شما قرار گیرم و با شما به آن طرف دریا بروم؟ اگر شما مرا به آن طرف دریا برسانید، نهایت مشکور خواهم بود».

بقه به گژدم نگاه می کند و می گوید، «نه. شما گژدم هستید و گژدم ها بقه ها را نیش می زنند و می کشند. من شما را در پشت خود داشته و تا نیم دریا رسیده باشم که مرا نیش بزنید و من خواهم مرد. تو فکر می کنی من دیوانه ام؟ مطلقا نه».

گژدم می گوید، «یک دقیقه صبر کن، تو فکر نمی کنی که اگر من ترا در نیمه راه نیش بزنم، تو مطمینا میمیری، اما من هم همچنان. چون من یک گژدم هستم و نمی توانم شنا کنم. این یک نوع حماقت خواهد بود. من نمی توانم آن کار را با تو کنم. من فقط می خواهم به جانب دیگر دریا بروم».

بقه در باره این استدلال فکر می کند و می گوید، «معقول معلوم می شود. بالا شو».

لذا گژدم در بالای بقه بالا می شود و آنها شروع به شنا در دریا می کنند. به اندازه کافی، در نیمه دریا، گژدم بقه را نیش می زند. اینها هم اکنون در نقطه ای قرار دارند که باید در آب غرق شوند. بقه نمی تواند به آنچه رخ داده، باور کند و به گژدم می گوید، «تو چرا این کار را کردی؟ من قریب است که بمیرم، اما تو هم همچنان. تو چرا این کار را کردی»؟

گژدم پاسخ می دهد، «به خاطری که من یک گژدم هستم».

۷.۶. خانواده قوی

ما به مهارت های رهبری در کار نیاز داریم. اما این مهارت ها همچنان در خانه با خانواده، در جامعه و در آموزش ضرور اند. من رهبری را چالشی برای بهتر شدن از حد وسط می دانم - یک گام بالاتر از چالش جدید، یک فرصت جدید.

بعضی مهارت های که برای ایجاد یک خانواده خوب و قوی نیاز است، کدام ها اند؟ بحث و گفتگو در درجه اول قرار دارد. هر یک از اعضای خانواده باید بداند که او یک نظر داشته و نظر او محترم است. هر فرد خانواده باید بداند که نظر او محاسبه می شود، در این صورت خانواده یک دموکراسی است. اگر مشکلی موجود باشد، آنها می توانند آنرا در بالای میز بگذارند. به همین علت میز نان شب فوق العاده مهم است. این نه تنها محلی برای غذای شب است، بلکه محلی است برای بررسی مسایل و گفتگو در باره روز، به اشتراک گذاشتن تجارب، پرسش سوالات و امیدواری برای پاسخ ها. شما می توانید تمام اینها را انجام دهید و بیشتر هم در دور میز نان شب.

در جامعه امروزی تعداد زیادی خانواده های شکسته یا اقارب طلاق شده وجود دارد که سرپرستی اطفال را مشترکا به عهده دارند. شما چگونه می توانید اطفال خوب و قوی بزرگ کنید، وقتی آنها در بین دو خانواده تقسیم هستند؟ مطمین باشید که فلسفه پرورش کودک در هر دو خانواده سازگار باشد. به صورت آشکار، ارزش های هر یک از والدین متفاوت است. به همین علت است که خانواده جدا شده است. اما اقاربی که با این نوع چالش مواجه اند، نیاز دارند تفاوت های شخصی خویش را کنار بگذارند و یک مجموعه فلسفی تعین کنند تا اطفال را بزرگ سازند. چرا؟ زیرا اگر آنها چنین نه کنند، اطفال با یک مجموعه قوانین در یک خانه و قوانین دیگری در خانواده دیگر گیج خواهند بود. وقتی اطفال بزرگ شوند، گیج بوده و نمی دانند که چه چیزی درست و چه چیزی نادرست است.

صرفنظر از اینکه خانواده شما چگونه است، مطمین باشید که بحث و گفتگو ها نقش حیاتی بازی می کند. هر کس باید نظر داشته باشد. هر یک باید شنیده شود. همه باید تایید کند که نظر هر یکی قابل محاسبه است. لذا بحث و گفتگو درجه اول است.

نظر دوم در پرورش یک خانواده قوی عبارت از فعالیت است. چندی قبل مطالعه ای صورت گرفته که یک تعداد زیاد خانواده های شاد و خوش را سروی کرده بودند. آنچه تمام آنها مشترک داشتند، قرار زیر است. اول، یک عادت منظم خوردن یکجایی شام تا حد ممکن. دوم، یک نوع فعالیت یکجایی فزیکی یا دیگری مانند قدم زدن، تینس، شنا و باسکتبال. آنها فعالیت های تندرستی فزیکی خانوادگی را برنامه ریزی کرده بودند. سوم، یک عادت منظم سپری کردن صبح های یکشنبه در کلیسا. چهارم، مخرج مشترک در بین خانواده های موفق عبارت از تعین یکجایی اوقات کیفی شخصی توسط اقارب بوده است.

چرا وقت شخصی والدین بالای تمام خانواده بصورت دراماتیک موثر است؟ زیرا وقتی آنها با هم شاد و خوش باشند و در همدیگر سرمایه گذاری کنند، آنها یک جبهه متحد برای اطفال مهیا می سازند. وقت شخصی یکجایی بسیار مهم است.

فعالیت های بیرونی نیز مهم است. فعالیت های مانند تفریح برنامه ریزی شده، بایسکل سواری در تابستان، سفر های سیکی در زمستان، کشتی رانی، ماهیگری، رفتن به با غ وحش، بیسبال، باسکتبال... هر چیز بیرونی که خانواده شما خوش دارد، مطمین سازید که آنها را بر بنیاد منظم شامل تقسیم اوقات سازید.

فعالیت های درونی را هم شامل تقسیم اوقات سازید. بطور منظم کار ها را در خانه یکجا انجام دهید. اگر شما یک خانواده جوان دارید که عادت دارند در پیشروی تلویزیون در هر لحظه فراغت بنشینند، آنها را از این فعالیت یک روز در هفته جدا سازید. یک شام را هر هفته بدون تلویزیون برنامه ریزی کنید. در این وقت یکجایی بخوانید، بالای پروژه های خانوادگی یکجا کار کنید، البوم تصاویر خانوادگی و ویدیو ها را یکجا ببینید، رخصتی ها را یکجا برنامه ریزی کنید.

یک دفترچه خانوادگی بسازید. در آن هفته ای یکبار بنویسید. آنچه را انجام داده اید بنویسید، جا های که رفته اید، کسانی را که دیده اید، چه احساس کرده اید. دفترچه های خانوادگی یک شیوه شگفت انگیز ردیابی رشد خانواده شما و رشد اطفال شماست. وقتی شما به این دفترچه های خانوادگی نگاه کنید، خواهید یافت که اینها در بین بزرگترین خزانه های شما قرار دارد.

شیوه تفریحی دیگری برای ثبت تاریخ خانواده شما وجود دارد. یک دوست برایم گفت که وقتی او طفل بود، یکی از سه طفل در خانواده پر از رقابت طفلانه، والدین شان عادت داشتند که یک تیپ ریکاردر را در زیر میز طعام خوری غالبا پنهان می کردند. آنها مکالمات شام خانوادگی را ثبت می کردند.

این اطفال حال با هم یکجا می شوند و با این تیپ ها وقت گرانبها دارند. آنها حالا بزرگ شده اند، اما وقتی به عقب می روند و به صحنه های بزرگ شدن شان گوش می دهند، یک اثر برافروختن رابطه دوباره خانوادگی دارد.

سومین کلید مهم برای رشد یک خانواده قوی و صحت مند با روابطی که یک عمر دوام کند عبارت از ارتباط معنوی است. باور های شما از خود شما است، صرفنظر از اینکه خدا را قدرتی در عقب موجودیت خود می دانید یا نه، کاملا مربوط به شماست. اما شما به هر چیزی که عقیده و باور دارید، آن را با خانواده خویش به اشتراک بگذارید. آنرا با اطفال خود به

اشتراک بگذارید. وقت بگذارید تا غالبا بالای عرصه های معنوی زندگی بحث کنید. با دادن اساسات دانش به اطفال خود برای آنها فرصت انتخاب بدهید.

این روز ها انواع برنامه های بهت انگیز در کلیسا ها وجود دارد. در کنار خطابه های یکشنبه که بسیار گران بهاست، مکتب یکشنبه برای اطفال وجود دارد، مکتب انجیل، سفر های خیمه ای، تفریح های خانوداگی، مطالعات انجیل هفتگی، میله ها، بازی ها، موسیقی ها و کنسرت ها. اگر شما در جستجوی یک کلیسای جدید هستید، کلیساهای زیادی را ببینید تا کدام یک برای شما درست تر است.

چیز های زیادی وجود دارد که با خانواده خود انجام دهید تا مناسبات قوی و ارتباطات سالم اعمار کنید. چند نکته برای شما دارم. شما شاید اندیشه های دیگری داشته باشید که خوب است. فقط به خاطر داشته باشید، اگر شما انرژی بیشتری در خانواده خود مصرف می کنید، وقت و توجه زیاد به خانواده خود می دهید، در عوض، عشق و مواظبت بیشتری نصیب شما می شود. اطفال شما وقتی جوان اند، شما را بدون قید و شرط دوست دارند. فقط مطمین سازید که وقتی آنها رشد می کنند و بهتر می دانند، برای شان دلایلی فراهم کنید تا عشق بی قید و شرط خود را ادامه دهند.

۸.۶. پذیرش مسئولیت

بدون شک یک رابطه قوی در بین مسئولیت و رهبری وجود دارد. بیر بریانت زمانی در این مورد گفته بود. او مربی چندین تیم بزرگ فتبال در دانشگاه الاباما بود و تا زمانیکه ریکارد او در این اواخر شکسته شد، بزرگ ترین تعداد پیروزی مربی ها در تاریخ بازی ها را داشت.

بریانت گفته بود، برای هر بازی کن او در جریان بازی فتبال امکان یک غلطی ناممکن است. تمام غلطی ها مربوط به او است، زیرا او به حیث یک مربی کاملا مسئول آمادگی ورزش کاران خود برای یک فتبال بدون اشتباه است.

بریانت با گفتن این موضوع، واقعا نقش رهبری و نوع ویژه مسئولیتی را پذیرفته که ضمیمه آنست. شما به حیث یک رهبر برای آمادگی پیروان تان به خاطر چالش های که آنها مواجه اند، مسئول هستید - و اگر نتیجه مثبت نیست، باید مسئولیت عدم آماده نمودن کافی آنها را بپذیرید. شاید این یک معیار سخت در زندگی شما معلوم شود، اما واقعیت همین است. اگر شما نمی توانید مسئولیت و رهبری را به دوش گیرید، حد اقل با خود اقرار کنید و به مردمان دیگر اجازه ندهید که وابسته ای شما باشند. آن معیاری را انتخاب کنید که می خواهید با آن زندگی کنید و آن را پیروی کنید.

در دوران امپراتوری روم یک چشم انداز منحصر به فرد در مقابل این نوع تصمیم گیری وجود داشت. دنیا در آن روز ها ظالم بود؛ هر چیزی ممکن بود واقع شود، از طاعون تا انقلاب و تهاجمات وحشیانه. حتی برای طبقات بالایی نیز یک چالش بود که فقط زنده بمانند. با آنهم یک تعداد مردم تلاش کردند تا چیز های بیشتری انجام دهند، نسبت به اینکه فقط زنده بمانند. در آنجا عنعنه ای وجود داشت که مردم تلاش می کردند تا خود را و شخصیت خود را ایجاد کنند، دقیقا به شیوه هنرمندی که یک نقاشی یا یک مجسمه را ایجاد می کند. این مردم مانند یک کار هنرمندانه بالای ذهن و شخصیت خود به حیث چیز های زیبایی نظر می کردند که پس از مرگ شان در خاطره دوستان و خانواده شان زنده بماند.

مردمانی که انتخاب کردند تا اینگونه زندگی کنند، راهبان یا زاهدان نبودند و یا کسانیکه از دنیای روزانه دور شده باشند. آنها فقط کسانی بودند که در باره اعمار شخصیت قوی بسیار جدی بودند.

در حقیقت، مارکوس ایریلیوس امپراتور روم یک نمونه مشهور این نوع اشخاص بود و دفترچه او یک نمونه قدرتمند هر چیزی است که دربرگیرنده اعمار شخصیت و رهبری است. اکثریت آنها در قرارگاه های نظامی نوشته شده بود، در حالیکه امپراتور مصروف رهبری ارتش های روم به مقابل قبایل وحشی بود که حالا جرمنی است.

نوشته های این امپراتور باستان و مردمان دیگر از عین زمان بازتاب دهنده یک انتخاب آگاهانه برای زندگی کردن مطابق معیار های معین مسولیت و شخصیت است. این نوع تصمیم روشن در باره اینکه چگونه می توان درون خود را بهبود بخشید، چیزی است که ما امروز بندرت شاهد آن هستیم.

تعداد زیاد مردم می خواهند خوب باشند، آنها می خواهند که در هر شیوه ای، اخلاقی و معنوی و موفق باشند. آنها می خواهند از ظرفیت های خود استفاده کنند، اما فکر می کنند این چیزی است که به خودی خود واقع می شود. آنها نمی بینند که برای گرفتن مسئولیت زندگی باید یک تصمیم آگاهانه موجود باشد، برای چیزی که انجام می دهد و آن چیز می شود.

یک گفته ای قدیمی وجود دارد که، «من خوابیدم و خواب دیدم که زندگی قشنگ بود؛ من بیدار شدم و دیدم که زندگی یک مکلفیت بود». اگر شما واقعا می خواهید که زندگی خود را کنترول کنید و می خواهید که مردمان دیگر توان آن را داشته باشند که وابسته شما باشند و شما را به حیث یک رهبر ببینند، شما باید از این رویا بیدار شوید که کسان دیگری مسئولیت آن را به دوش گیرند. شما باید مسئولیت رهبری خود و دیگران را بپذیرید. هیچ کس دیگری نمی تواند این کار را برای شما انجام دهد. اگر شما نتوانید مهارت های یک رهبر قویا موثر را انشکاف دهید، هیچ کس دیگری نمی تواند آن را برای شما انجام دهد.

۹.۶. انکشاف حرفه خود

رهبری موثر یک مهارتی است که باید بصورت دوامدار انکشاف و پرورش داده شود. این یک حرفه ای است که به مطالعه ثابت نیاز دارد. این انضباط پنج عرصه دارد که باید بگونه خاصی مورد توجه قرار گیرد.

اولی عبارت از عرصه امکانات است. این برای رهبران اهمیت بازی «چه-اگر» را دارد. چه میشد اگر ما مردم کافی می داشتیم؟ چه میشد اگر ما مردمی با استعداد های خاص می داشتیم؟ چه میشد اگر ما رهبران می داشتیم؟ چه میشد اگر ما یک تیم خوب می داشتیم؟ چه میشد اگر ما هدف خود را اجرا می کردیم - چه بدست می آوردیم؟ بازی چه-اگر بسیار مهم است، زیرا امکانات در اطراف ما قرار دارند. ما همه باید شاگرد امکانات باشیم. دکتور رابرت شولر آنرا «تفکر امکانات» می نامد. این اولین عرصه ای تمرکز برای رهبران است.

دومی مطالعه فرصت هاست. رهبران همیشه باید آگاه و با خبر از ظرفیت گسترده برای فرصت باشند. بعضی اوقات فرصت بسیار نزدیک تر از آن است که شما فکر می کنید.

سومی مطالعه توانایی هاست. رهبران باید شاگرد خوب توانایی ها باشند - توانایی خود شان و هم توانایی پیروان شان. بعضی اوقات آسان است کسانی را در کنار خود داشت که کار می کنند، بدون اینکه تمام استعداد و ظرفیت آنها را کشف کرده باشیم.

من چند سال قبل در کانادا یک آدم جوانی را کشف کردم که هارولد دایک نام داشت. او مدت ده سال در راه آهن کار می کرد و ماهانه حدود سه صد دالر عاید داشت. او دوست خوب من شد. من او را استخدام کردم و او شامل کمپنی من شد.

او در سال دوم کار با من ۴۵ هزار دالر ساخت و عاید او بصورت دراماتیک افزایش یافت. او پر از موهبت و مهارت بود و از نگاه مالی مستقل شد. او یک رهبر در جامعه و یک مرد منحصر به فرد است. راه آهن او را به مدت ده سال در اختیار داشت و آنها نمی دانستند چه شخصی در اختیار آنهاست. آنها این سروی عمیق را نداشتند تا بعضی موهبت ها و ظرفیت های غیرعادی را پیدا کنند که تا کنون هیچ کسی کشف نکرده بود.

رهبران باید قادر باشند تا توانایی ها را درک کنند. شما مکلف هستید تا شیوه ای برای کشف و دریافت تمام استعداد های پیدا کنید که شاید در زیر دماغ شما قرار داشته باشد.

چهارمی عرصه اجتناب ناپذیر ها یا ناگزیری هاست. ما همه باید شاگرد ناگزیری ها باشیم. از خود بپرسید، «اگر من با تمام صداقت این کار های روزانه خویش را ادامه بدهم، مرا در ده سال آینده به کجا خواهد رساند»؟ شما نمی توانید صرف توکل کنید و به آن ادامه دهید،

شاید راه نادرست باشد. شما همچنان نمی خواهید بالای دیگران نفوذ کنید تا در جهت غلط حرکت کنند.

تصور کنید شما در یک قایق کوچک بدون موتور و بدون پارو به فاصله ۲۰۰ فت از آبشار نیاگارا قرار دارید. خود را در چه جایگاه تراژیک خواهید یافت! اگر کسی این سناریو را برای شما نقاشی کند در حالیکه شما به فاصله دور تر قرار داشته باشید، شاید پیش تر نرفته و در حالتی قرار نمی گرفتید که ما آن را بنام غیرقابل اجتناب می نامیم. شما به حیث یک رهبر باید مردم را با گفتن حقیقت در باره خطرات آبشار کمک کنید، مدت ها پیش از اینکه آنها در یک قایق کوچک بدون موتور و بدون پارو در ۲۰۰ فتی آن قرار گیرند.

یک تعداد از اطرافیان شما شاید بی اراده و سرگردان باشند؛ این مسئولیت شماست تا درک کنید که کدام یک در حال حرکت به سوی خطر است. شما باید حقیقت را به آنها بگویید، تا به آنها انتخاب گزینه ها را بدهید، در حالیکه هنوز هم گزینه های موجود باشد. این موهبت رهبری است تا به مردم کمک کند که در زندگی شخصی و وظیفوی خویش تغییرات بیاورند. شما باید به مردم کمک کنید تا تفکر خود و نگرش خود را تغییر دهند. شما باید ایشان را کمک کنید تا با غیرقابل اجتناب ها مواجه شوند. این امور بخشی از رهبری است.

سرانجام، عرصه پنجمی عبارت از مطالعه معقولیت یا عقلانیت هاست. معقولیت به شما اجازه می دهد تا بر بنیاد معلومات دست داشته به نتیجه گیری درست برسید. شما می دانید که آنچه انجام می دهید، محصول افکار شماست. شما مشوره می گیرید، اما نه فرمان. شما به همه اطرافیان خود اجازه می دهید که برای تان مشوره دهند، اما شما بعدا آنها را در کمپیوتر ذهنی خویش گذاشته و بر بنیاد تمام ارقام (داده ها) نتیجه گیری می کنید. احساس درست رهبری همین است - تصمیم گیری معقول (عقلانی) بر بنیاد تمام داده ها.

این وظایف آسان نیستند، اما اینها ممکن اند، اگر شما مهارت های عالی رهبری را انکشاف دهید. هر قیمتی را که شما در ابتدا می پردازید، شما را در پایان راه - از نگاه معنوی، روشنفکری و مالی - به ثروت های بزرگ تری هدایت می کند.

فصل هفتم - مسیر استقلال مالی

«ثروت عبارت از ملکیت منابع مالی بزرگ است که باعث بهبود کیفیت زندگی، اعطای کرامت اضافی و سبک زندگی گسترده برای شما می شود».

«شما با آنچه دارید چه می کنید، مهم تر از آن است که شما چه دارید».

«به سرعت ثروتمند شدن سخت است. اما آسان است که به آهستگی ثروتمند شد».

«انضباط ها آن کلید های هوشمندی اند که دروازه را برای نوع شخص که می خواهید شوید، می گشایند. ما با تبدیل شدن به آن شخص، تمام آن خزانه ها و ارزش های را جذب می کنیم که اکثر مردم آنرا «زندگی خوب» می نامند».

۱.۷. زندگی وافر

ثروت واژه ای است دربرگیرنده انواع تصاویر ذهنی و بخشی از مقصد من در این کتاب تا آن تنوع گسترده تصاویر ذهنی را تحریک کنم. چون آن جایی است که رویا ها قرار دارند، جایی که الهامات منشا می گیرند و جایی که انگیزه های حقیقی زاده می شوند.

برای یک شخص، ثروت به معنای داشتن پول کافی است تا با آن بتواند هر چه که در زندگی می خواهد انجام بدهد. برای دیگری، شاید رهایی از قرض و تکلیف باشد. برای دیگری، به معنای فرصت است. ثروت برای تعداد زیادی به معنای یک میلیون دالر است. میلیونر یک واژه منحصر به فرد و ناقوس موفقیت، آزادی، قدرت، نفوذ، خوشی، امکانات، سخاوتمندی و هیجانات است. یک تصویر ذهنی نه چندان بد.

ما می توانیم در باره ثروت تجربه، ثروت دوستان، ثروت عشق، ثروت خانواده، ثروت فرهنگ و انواع ثروت ها صحبت کنیم. اما من می خواهم بالای ثروت آزادی مالی تمرکز کنم. ثروتی که از مقدار هنگفت تلاش و سرمایه گذاری بدست آمده و بنام پول و دارایی تفسیر می شود.

برای هر کدام ما، مقدار پول ضروری برای اینکه ثروتمند باشیم، فرق می کند، اما من مطمئین هستم که رویای تمام ما عین چیز است: رهایی از فشار مالی، آزادی بیشتر انتخاب، آزادی لذت بردن از زندگی و فرصت برای ایجاد و اشتراک ثروت مان. ثروت بالاتر از همه ارایه کننده ملکیت منابع مالی بزرگ است که کیفیت زندگی را بهبود بخشیده و برای شما کرامت اضافی و سبک زندگی گسترده می دهد.

لذا تصمیم بگیرید که ثروت برای شما چه معنا دارد. تصویر ذهنی ثروت را در خود تان محکم کرده و ببینید اندیشه های که من در باره آن می گویم، برای شما قابل درک است. من فقط می توانم امیدوار باشم که آنها شما را با الهاماتی فراهم کند تا برنامه شما را در دنده (گیر) بلند بگذارد. وقتی شما این کار را انجام دهید، به زودی از یک احساس رو به رشد آزادی، کرامت، خود-ارزشی، مواد و سبک-زندگی لذت خواهید برد.

۲.۷. فلسفه ثروت

آینده اقتصادی شما نه توسط اقتصاد، بلکه توسط فلسفه شما تعین می شود. من یک بانو را می شناسم که مرا به شدت توبیخ می کرد. او می گفت، «آقای رون، شما نمی توانید به افراد جوان وعده دهید که آنها می توانند ثروتمند شده و از نگاه مالی مستقل می شوند. این مسئله در کارت های امروزی وجود ندارد. یک فرد باید جان بکند تا چیزی بدست بیاورد که فقط سر خود را از آب بالا بگیرد و گرگ را از دروازه خود دور سازد».

من گفتم، «نه، این درست نیست». او گفت، «این درست است. شما نمی توانید به تمام مردم امید بدهید که به شما گوش بدهند و شما بگویید که آنها می توانند از نگاه مالی مستقل شوند... به ویژه اطفال. آنها به شکل اندوهناکی سرخورده خواهند شد. این موضوع در کارت های امروزی وجود ندارد». من گفتم، «خدایا، آرزو داشتم تا بتوانم شما را به نوع دیگری متقاعد سازم».

لذا من تصمیم گرفتم از این نمونه استفاده کنم. از او پرسیدم، «آیا شما می توانید همین اکنون یک زوجی را فکر کنید که پنج هزار دالر در یک ماه می سازند»؟ او گفت، «بلی، اگر سخت فکر کنم، می توانم یک زوجی را فکر کنم که ماهانه پنج هزار دالر می سازند».

من گفتم، «آنها چه خواهند گفت که فقط برای نگهداری سر خود در بالای آب و دور کردن گرگ از دروازه چقدر نیاز است»؟ او پاسخ داد، «آنها احتمالا خواهند گفت، تمام این. پنج هزار در یک ماه».

من گفتم، «آیا شما می توانید یک زوجی را فکر کنید که ماهانه پنج صد دالر بیشتر از آنها می سازد»؟ او گفت، «بلی، اگر کمی فکر کنم، احتمالا می توانم زوجی را پیدا کنم که بتواند آن مقدار پول بسازد». من گفتم، «آنها برای تو چه خواهند گفت که برای اینکه فقط بینی خود را بالاتر از آب نگه دارند و گرگ را از دروازه دور کنند، چقدر نیاز است»؟ او جواب داد، «آنها خواهند گفت، تمام این».

من گفتم، «حال، اگر تمام این را در بر می گیرد، شما برای این پنجصد دالر اضافی چه پاسخی دارید»؟

این است آنچه که بوقوع می پیوندد. وقتی که به فلسفه اقتصاد می رسیم، در قضاوت ما اشتباهاتی وجود دارد. تعداد زیاد مردم فکر می کنند این اقتصاد است، در حالیکه این فلسفه است. اگر زوج دومی پنجصد دالر اضافی خویش را پس انداز کنند و مانند زوج اولی با پنج هزار زندگی کنند، این پنجصد دالر در یک ماه - برای پانزده سال آینده سرمایه گذاری شود - می تواند آنها را از نگاه مالی مستقل سازد. تفاوت در درآمد شما نیست. تفاوت در فلسفه شما است.

۳.۷. سود گذاری

تمام دنیا مفاد می برند اگر ما سود بیشتری بگذاریم، چیزی را لمس کنیم و آن را بصورت بهتری به ارمغان بگذاریم نسبت به آنچه دریافت کرده بودیم.

من با یک فردی صحبت کردم که تعداد زیاد آپارتمان ها را به کرایه داده است. او گفت، «آقای رون، شما باور نه خواهید کرد. اکثریت کسانی که آپارتمان را ترک می کنند، آنرا سطل اشغال می سازند». چه خوشنامی به هنگام ترک کردن، هر چیزی را که لمس کنی، کثیف می شود. شما مکلف هستید آنرا تغییر دهید. خود را تربیه کنید تا به عوض آن یک سود بر جای بگذارید.

یک دوست من با فروش هر موتری یک مقدار پول می سازد. چرا؟ زیرا وقتی آنها را به فروش می رساند، آنها در حالت بهتری قرار دارند نسبت به حالتی که آنها را خریداری می کند.

کلید برای والدین عبارت از دست زدن به یک زندگی و ترک آن به شکل بهتر، نسبت به وقتی است که آنرا دریافت کرده بودید. کلید برای رهبران: حرفه ای را که روی دست می گیرید، به هنگام ترک، بهتر از حالت دریافت آن بسازید. کلید برای مامورین عبارت از لمس یک وظیفه و ترک بهتر آن نسبت به زمان دریافت آن است. سودی بر جای بگذارید.

چه جهانی خواهد بود اگر همگان تلاش کنند که آن را به هنگام ترک، در حالت بهتری نسبت به زمان دریافت بگذارند!

۴.۷. سه نگرش ثروت

من سال ها قبل وقتی تصمیم گرفتم که زندگی اقتصادی خود را دگرگون سازم، مجبور شدم

تا یک نگرش جدید و مفاهیم جدید انکشاف بدهم. من عادت داشتم بگویم: «من از دادن مالیه خود نفرت دارم». آقای شوف گفت، «خوب، یک شیوه زندگی همین است». من پاسخ دادم، «آیا همه از دادن مالیه خود نفرت ندارند»؟ او گفت، «نه! نه! یک تعداد از آن عبور کرده است، وقتی که فهمیدیم مالیه برای چه است. مقصد مالیه در جامعه دموکراتیک چنین است. مالیه ها عبارت از چگونگی مواظبت و تغذیه قاز ها برای دادن تخم های طلایی است. آیا شما نمی خواهید قاز های را تغذیه کنید که تخم های طلایی می دهند»؟

آیا شما در باره تغذیه قاز ها چه احساسی دارید؟ شما فکر می کنید که قاز ها بسیار زیاد می خورند. این احتمالا درست است! اما یک قاز چاق بهتر از هیچ قازی است. حقیقت این است که ما همه بسیار زیاد می خوریم. اجازه ندهید اشتهای یکی دیگری را متهم کند. این درست است که حکومت نیاز دارد به رژیم غذایی برود. همچنان تعداد زیادی از ما. اما شما هنوز هم باید مواظب و تغذیه کننده قاز های باشید که تخم های طلایی می دهند.

نگرش درست بسیار مهم است. این است آنچه من عادت داشتم بگویم: «من از دادن بل ها نفرت دارم. من وقتی نامه ها را می گیرم، فقط همین پاکت هاست، بل، بل، بل»! آقای شوف گفت، «خوب، این هم یک شیوه زندگی است». من گفتم، «آیا همه از دادن بل های شان نفرت ندارند»؟ او گفت، «نه، یک تعداد از ما فرا تر از آن قرار داریم». من گفتم، «آیا ممکن است که پرداخت بل را دوست داشت»؟ او گفت، «بلی! مقدار بدهکاری خود را کاهش و مقدار دارایی خود را افزایش بدهید. آیا شما دوست ندارید که آن را انجام دهید»؟

شما می توانید با یک نگرش کاملا جدید شروع کنید. دفعه دیگر می توانید یکصد دالر را در یک حساب پرداخت کنید، یک مقدار پول دیگر در جایی بگذارید که می گوید، «من با کمال خورسندی این صد دالر را می فرستم». آژانس های بل نامه های زیاد آنچنانی نمی گیرند. چه یک سناریوی بزرگی - کاهش بدهکاری های خود و افزایش دارایی های خود. تصویر مالی شما بهبود می یابد. شما می توانید بیاموزید که از پرداخت بل ها لذت ببرید. این را مانند نگهداری پول در حالت دوران فکر کنید. پرداخت مالیه خود را مانند تغذیه قاز های فکر کنید که تخم های طلایی می گذارند. تمام اینها یک مسئله نگرشی است.

اخرین نگرش مورد نیاز شما برای سازگاری با ثروت این است: همه باید بپردازند. البته، زندگی فرصت است، اما زندگی همچنان قیمت است. ما همه باید بپردازیم؛ ما همه باید به اشتراک بگذاریم.

یکی از داستان های کهن انجیل یک سناریوی دلچسب را تشریح می کند. تفسیر من از آن داستان چنین است. یک روز عیسی و شاگردانش در جوار خزانه کنیسه ایستاده و ناظر مردمانی بودند که با پیشکش های خود آنجا می آمدند. یک تعداد مردم آمده و مقدار زیادی در آنجا می انداختند. یک تعداد دیگری آمده و مقدار نسبتا کمی می پرداختند. بعد یک بانوی

کوچک آمد و دو پنس در خزانه انداخت. عیسی به شاگردان خود گفت، «به او ببینید»! شاگردانش جواب دادند، «دو پنس؟ چه چیز بزرگی»؟

عیسی گفت، «نه، شما نمی دانید. او بیشتر از همگان پرداخت». آنها گفتند، «دو پنس بیشتر از تمام پول های دیگران است»؟ او گفت، «بلی! زیرا من متیقین هستم که دو پنس او نشان دهنده اکثریت آن چیزی است که او دارد. اگر شما قسمت اعظم آنچه را که دارید بدهید، شما بیشترین مقدار را داده اید». چه درس بزرگی که باید آموخت. مقدار مهم نیست، بلکه آنچه نمایندگی می کند، آن اهمیت دارد.

در اینجا یک عقل و خرد انتقال می یابد، چیزی که در این داستان واقع نمی شود. عیسی به خاطر دو پنس این بانوی کوچک به خزانه نرفت. او به دنیال او نرفت و بگوید که «ببخشید. شاگردان و من تصمیم گرفتیم که شما آنقدر رقت انگیز و قابل ترحم و بیچاره هستید که ما دو پنس شما را برای تان پس می دهیم». من به شما می گویم، این حادثه صورت نگرفت!

اگر آن حادثه رخ می داد، نهایت توهین کننده می بود. آن زن حتما و با درستی می گفت، «من می دانم که دو پنس من هیچ چیزی نیست، اما آن نشان دهنده قسمت اعظم آن چیزی است که من دارم. شما با اجازه ندادن به سهمگیری آن چیزی که من می خواستم سهم بگیرم، حتی اگر فقط دو پنس باشد، مرا دشنام دادید».

آن زن می دانست، همانطور که عیسی می دانست، همه باید بپردازند، حتی اگر یک پنس باشد. از اینکه شما با پنس ها یا دالر ها یا هیچ شروع می کنید، سه نگرش ثروت را به خاطر داشته باشید.

وقتی شما به چنین شیوه فکر کردید، شما آزاد هستید تا یک فلسفه اقتصادی با شکوه ایجاد کنید که شما را به زودی بلند می برد و شما را تا ناوقت ها بلند نگه می دارد. این باعث می شود که شما در باره شیوه های بهره برداری از منابع خویش فکر کنید تا رویا های خویش برای آینده را درک کنید. این است آنچه که به نام مسیری به سوی استقلال مالی نامیده می شود.

۵.۷. بلند همتی ارزشمند و مشروع

هر کسی در یک نقطه ای از زندگی باید با بلند همتی مالی خود دست و پنجه نرم کند که ما آن را استقلال مالی یا ثروتمند شدن می نامیم.

من می دانم یک تعداد مردم با این نوع جملات کمی ناراحت هستند و من آن را درک می کنم.

ما همه این گفته را شنیده ایم، «پول مادر تمام پلیدی هاست». خوب، من باور دارم که عشق پول دقیقا پلیدی است، اما خود پول پلید نیست.

یک شیوه پلید برای بدست آوردن پول وجود دارد: حرص. باید دانست که در بین حرص و بلند همتی تفاوت وجود دارد. برخلاف فلم وال ستریت، حرص خوب نیست. حرص با حصول چیزی در مقابل هیچ سروکار دارد. حرص به معنای امید برای مقدار بیشتر از اندازه سهم شما است. حرص به گرفتن چیزی به قیمت دیگران منجر می شود. ما آنرا پلید می دانیم. حرص خوب نیست.

آنچه خوب است: بلند همتی... بلند همتی مشروع. بلند همتی مشروع می گوید، «من فقط چیزی را می خواهم که در خدمت دیگران باشد. نه به قیمت دیگران، بلکه در خدمت دیگران».

عیسی برای ما بزرگ ترین سناریوی موفقیت را می دهد، وقتی او می گوید، اگر شما می خواهید بزرگ ترین باشید، باید راهی را پیدا کنید که بیشترین را خدمت کنید. برای تعداد زیادی، خدمت آن مسیری است که به بزرگی می انجامد.

البته، تعداد زیادی این عرصه خدمت در جستجوی بزرگی را فراموش می کنند. حرص قدرت مطلق جوزف استالین را واداشت تا ۳۰ ملیون از هموطنان خود را قتل کند. قدرت مطلق باعث فساد مطلق می شود. استالین یکی از بهترین نمونه جستجوی قدرت به قیمت دیگران بود، نه در خدمت دیگران.

بزرگ ترین بودن یک بلند همتی با ارزش است، اگر فقط با هدف خدمت کردن به تعداد زیادی از مردم دنبال شود. خدمت به تعداد زیای از مردم منجر به ثروت بزرگ می شود. خدمت به مردم زیاد منجر به تقدیر بزرگ می شود. خدمت به مردم زیاد منجر به رضایت بزرگ می شود.

زیگ زیگلر احتمالا این موضوع را مانند دیگران گفته است: «اگر شما به تعداد زیادی از مردم کمک کنید تا آنچه را که می خواهند داشته باشند، شما نیز می توانید همه چیزی را که می خواهید داشته باشید». این حرص نیست. این بلند همتی مشروع در خدمت دیگران است.

اما حتی در این زمینه، در باره بلند همتی خویش به مقابل ثروت، یک تعداد احساس متناقض دارند. اینها با خصلت خود-خدمتی (خدمت به خود) جستجوی خوش بختی کمی مشوش می شوند.

تعریف من از استقلال مالی چنین است: استقلال مالی عبارت از توانایی زندگی از عواید منابع شخصی خود می باشد. این یک بلند همتی با ارزش و مشروع است برای ارایه خدمت خوب، انکشاف مهارت های خوب در بازار و چنان با ارزش که می توانید از عواید منابع شخصی

خویش مستقلانه زندگی کنید. شما هیچ باری را برای تقویه خود بالای دیگران نمی گذارید. شما توانایی و خواهش آن را دارید تا دیگران را تقویه کنید، زیرا شما می دانید که هرگز نمی توانید آن را به تنهایی انجام دهید. به این علت است که من فکر می کنم استقلال مالی یک بلند همتی نهایت با ارزش است.

۶.۷. استفاده از داشته ها

اجازه دهید یک کتاب را برای مطالعه شما توصیه کنم: ثروتمند ترین فرد در بابیلون، توسط جورج کلاسن. شاید شما آن را خوانده باشید. آن را دوباره بخوانید. این یک کتاب کوچک است - شما می توانید آن را در یک شب بخوانید. من آن را یک اشتها آور برای گفتمان کامل در باره موضوع استقلال مالی می نامم. عناوین عمده کتاب این است که شما با آنچه دارید چه می کنید، مهم تر از آن است که شما چه دارید. شما با آنچه بدست می آورید چه می کنید، به مراتب مهم تر از آن است که شما چه بدست می آورید.

ما با آنچه داریم چه می کنیم، چیز های زیادی در باره ما می گوید. این آشکار کننده فلسفه زندگی ما، نگرش ما، ما چه می دانیم و چه فکر می کنیم و اجزای شخصیت ماست. این بازتاب اندیشه ها و سیستم های ارزش ماست.

این همچنان آشکار کننده توانایی های ما برای وزن کردن و درک کردن است. بیرون همیشه بازتابی از درون است. به خاطر داشته باشید که همه چیز نشانه بعضی چیز هاست. این یک پالیسی عاقلانه است که به علایم توجه گردد. چون اینها می تواند علایم قبلی یک انتخاب نادرست از فلسفه و یا علامه ای باشد که بعضی چیز های مهم نادرست خوانده شده، نادرست فهمیده شده و نادرست محاسبه شده است.

اجازه دهید بعضی اجزای برنامه مالی خوب را به شما بدهم، طوریکه کتاب کلاسن پیشنهاد می کند. اول، شما نیاز دارید بیاموزید که با ۷۰ درصد عاید خالص خود زندگی کنید - خالص به معنای پولی است که شما پس از پرداخت مالیه های خود دارید. دلیل ۷۰ درصد این است که شما می خواهید بعضی چیز های بسیار خاص با ۳۰ درصد انجام دهید. لذا بیایید صحبت کنیم که شما این ۳۰ درصد را چگونه اختصاص می دهید.

من روزی را به خاطر دارم که به آقای شوف گفتم، «اگر من پول بیشتر می داشتم، یک برنامه بهتر می داشتم». او به من گفت، «آقای رون، من پیشنهاد می کنم که اگر شما یک برنامه بهتر می داشتید، پول بیشتر می داشتید» آنچه مهم است مقدار نیست، بلکه برنامه است. اینکه شما چه تخصیص می دهید مهم نیست، بلکه شما چگونه تخصیص می دهید، مهم است.

این است اولین بخش پروسه تخصیص. از سی درصدی که مصرف نمی کنید، ده درصد باید به خیریه برود. شما باید بخشی از آنچه را دارید برای کسانی بدهید که نمی توانند خود شان را کمک کنند. من فکر می کنم ده درصد یک رقم خوب است، اما شما می توانید درصد خویش را انتخاب کنید. این زندگی شما و برنامه شما است.

دادن پول خود به یک کلیسا یا کدام موسسه خیریه یک اندیشه خوب است، زیرا غالبا آنها می توانند مردمانی را پیدا کنند که بیشتر محتاج اند. اما صرفنظر از اینکه توزیع را شما اداره می کنید یا آن را به موسسه می گذارید، ده درصد باید به خیریه داده شود.

در هر صورت، بهترین وقتی که شما پروسه تخصیص را به اطفال خود یاد بدهید وقتی است که آنها اولین دالر خود را بدست می آورند. طفل خود را به یک سفر بصری ببرید. آنها را به محلی ببرید که یک تعداد مردمان بسیار بدبخت زندگی می کنند. اطفال قلب های بزرگ دارند. اگر آنها مشکل را ببینند، در پرداخت یک سکه ده سنتی از یک دالر خود مشکلی ندارند. این را باید وقتی شروع کرد که مقدار ها کم اند. بسیار آسان است که یک سکه ده سنتی از یک دالر را اعطا کرد. اما یک اندازه مشکل است که یکصد هزار دالر از یک ملیون دالر را هدیه کرد. شما شاید بگویید، «آه، اگر من یک ملیون دالر می داشتم، یک صد هزار دالر آن را هدیه می دادم». من زیاد مطمین نیستم. این پول زیادی است. بهتر است خیلی وقت شروع کنید، لذا شما آن عادت را خواهید آموخت، قبل از اینکه پول زیاد به جیب شما بیاید.

این است آنچه که با ده درصد دیگر انجام دهید: آن را برای مدیریت خطرات یا سرمایه نابهنگام کنار بگذارید. بعضی چیز ها را خود تان خرید و فروش کنید. چیزی را خریداری کنید، ترمیم کنید و به فروش برسانید. در تجارت مشغول شوید، حتی اگر یک سرمایه گذاری نیمه وقت باشد. خانه شما یک پروژه سرمایه عمده است.

ما همه باید در کاپیتالیزم این کشور مصروف شویم. ما در ایالات متحده باور داریم که سرمایه باید در دست مردم قرار داشته باشد. کمونیزم برای ما درس می دهد که سرمایه در دست دولت باشد. این یک تفاوت بزرگ در ایدیولوژی است. قرار معلوم کمونیزم بر بنیاد این اندیشه استوار است که انسان ها آنقدر احمق اند که نمی دانند با سرمایه چه کنند، لذا همه باید به دولت تعلق گیرد تا آن را مدیریت کند.

ما در کشور خود باور داریم دانش اینکه با سرمایه چه باید کرد، به توده مردم تعلق دارد. مردم نبوغ آن را دارند تا با اندیشه های در مورد اجناس (کالا) و خدمات به بازار بیایند. این فلسفه یک تجارت دینامیک (پویا) را اعمار نموده که بنام کاپیتالیزم نامیده شده و فرصت های فراوانی ایجاد کرده است.

ده سنت سومی از هر دالر باید به حساب پس انداز برود. من ترجیح می دهم آن را حساب

سرمایه گذاری بنامم - و اطفال عاشق آن می باشند - زیرا موسسات به خاطر استفاده از پول تان برای شما مفاد پرداخت می کنند. شما می توانید پول خود را که قرض داده اید پس بگیرید، بعلاوه مفاد آن به خاطر استفاده از پول خود تان.

اگر اطفال این برنامه را با هر چه که از ماموریت یا تجارت بدست می آورند شروع کنند، تا زمانیکه چهل ساله می شوند، آنها به اندازه کافی ثروتمند شده و توانایی آنرا خواهند داشت تا هر چه بخواهند با باقی زندگی خویش بکنند، به عوض آنچه باید بکنند.

یک طفل دهساله یک دالر می گیرد و در اطراف جامعه به جستجو می پردازد. او یک واگن (ارابه) شکسته و متروک را پیدا می کند و یک دالر برای آن می پردازد. او را به خانه می آورد، پاک کاری می کند، ریگمال می زند و رنگ می کند تا اینکه درخشان و نو شود، چرخ هایش را جور می کند و مانند یک واگون جدید به یازده دالر می فروشد. آیا یک پسر ده ساله مستحق ده دالر مفاد است؟ البته! حال، جامعه یک واگون ترمیم شده نیز دارد. این است آن چیزی که ما نیاز داریم. چیزی را پیدا کنید و آن را بهتر از حالت اولیه در آورید. ارزش ایجاد کنید. پول بسازید. این آن شیوه ای است که ما باید در این پویا ترین جامعه که بنام امریکا نامیده می شود، زندگی کنیم.

هر کس می تواند سهم بگیرد، هر کس می تواند بعضی ارزش ها به بازار بیاورد. ما همه می توانیم شاگردان سرمایه، مفاد، بهره و ارزش باشیم. ما همه می توانیم در سرمایه گذاری آزاد مصروف شویم. ما همه می توانیم رفتاری اتخاذ کنیم که ثروت، سبک زندگی و خزانه بیاورد. ما یکجا با اطفال خود می توانیم قدرتمند ترین و جذاب ترین جامعه را اعمار کنیم. ما دانش، وسایل، مکاتب، بازار، منابع و اراده را داریم. بگذارید هر یک از ما شروع کنیم. دارایی وجود دارد تا شما بدست بیاورید.

۷.۷. برنامه مالی

یک مرد را می شناسم که ماستری از هارورد و درجه انجنیری از ایم ای تی دارد. او یک پسر هوشیار است، حالا نیمه-متقاعد شده و آنچه را که انجام می دهد نهایت دوست دارد: تدریس کورس های کالج در اقتصاد و برنامه ریزی تجارت. اما وقتی اقتصاد تدریس می کند، اقتصاد شخصی نیز درس می دهد. این شیوه ای است که او صنوف خود را با ان شروع می کند: «تصمیم بگیرید که حال می خواهید چگونه زندگی کنید، در مقابل اینکه چقدر دراز می خواهید کار کنید».

این بدین معنی است که اگر شما هر مقدار پولی را که حالا می سازید مصرف کنید، گزینه دیگری ندارید مگر اینکه دراز تر و سخت تر کار کنید. اما اگر شما حالا در آینده مالی خویش

سرمایه گذاری کنید، گزینه های زیادی خواهید داشت. شما می توانید وقت تر تقاعد کنید، بیشتر سفر کنید، وظیفه خود را ادامه دهید یا به یک وظیفه جدید شروع کنید. یکبار دیگر، تمام چیز ها مربوط به گزینه ها می شود. فردا را امروز فکر کنید... و فردا بهتر زندگی کنید.

اینهم چیز بعدی تا در باره آن وقتی فکر کنید که آینده اقتصادی خود را برنامه ریزی می کنید: با کارت های کریدت خود محتاط باشید. فروش پول تجارت بزرگی است. شما ممکن است ماهی چند بار نامه های بگیرید که برای کارت های کریدت جدید امضا کنید! داشتن بعضی کارت های کریدت مهم است. به ویژه اگر شما سفر کنید. رد یابی آنها نسبت به پول نقد امن تر و آسان تر است.

اما محتاط باشید. من می دانم این سخت است. وقتی شما چیزی را با یک پارچه کوچک پلاستیک خریداری می کنید، تاثیر آن را احساس نمی کنید تا وقتیکه بل آن را بگیرید. لذا مطمین سازید هر چیزی را که خریداری می کنید، پس از اینکه بل را گرفتید، هنوز هم از خرید خود خوش حال باشید.

کریدت آسان ترین شیوه قرضدار شدن است. به صورت ستراتژیک قرضدار شوید، نه عادت وار. اگر تجارت شما دارای خطر بلند است، اگر شما تاجری هستید که وظیفه شما شامل یک مقدار خطر بزرگ و یک مقدار قرض بزرگ است، قرض را در تجارت خود و بیرون از زندگی شخصی خود نگه دارید. من می دانم که این هم سخت است، زیرا برای اکثر تاجران که در جستجوی سرمایه اند، قرض دهنده می خواهد قرض را شخصا تضمین کنید. لذا قرض خود را برنامه ریزی کنید، فقط همانطور که آینده خود را برنامه ریزی می کنید.

نکته دیگری که در رسیدن به استقلال مالی به خاطر داشته باشید: سخت است که به سرعت ثروتمند شوید. اما آسان است که به آهستگی ثروتمند شوید. این در یک شب رخ نمی دهد. این با سرمایه گذاری های محافظه کارانه یک مدت را در بر می گیرد. به انضباط نیاز است تا افزودن ارزش به آینده خود را نگه دارید، یک مقدار کم در هر ماه. به زمان نیاز است تا خوش بختی خود را اعمار و استقلال مالی خود را ایجاد کنید.

گفته ای در مورد سرمایه گذاری وجود دارد: «زمان، نه زمان سنجی». این، زمان را در بر می گیرد. اگر بازی با بازار ستاک آن چیزی است که شما انجام می دهید، لذا می دانید که زمان سنجی یک بازی کاملا متفاوت است. اما برای یک شخص اوسط، این فقط زمان است.

چندی قبل مطالعه ای صورت گرفت که سرمایه گذاری در مارکیت سهام را ارزیابی کرد. این مطالعه، دو سناریو را در نظر گرفت. در سناریوی اول، سهام ها در خراب ترین وقت ممکن خریداری و در خراب ترین وقت ممکن به فروش رسانیده شد. بلند خریداری و پایین فروخته شد. پس از چهل سال، بازدهی اوسط حدود ده درصد بود. سناریوی اول با زمان معامله می

کرد.

در سناریوی دومی، سهام ها در طول یک دوران ده ساله ارزیابی شد. سهام ها در بهترین زمان ممکن خریداری و در بهترین زمان ممکن فروخته شد. پس از ده سال، بازدهی اوسط حدود ده درصد بود. سناریوی دوم معامله با زمان سنجی بود. لذا زمان سنجی نمی تواند همه چیز باشد، طوریکه می خواهند درز کنند.

در رسیدن به استقلال مالی خود با حوصله باشید. این با گام های کوچک در یک زمان می آید. بعضی اوقات سخت است که با حوصله بود، اما این کاملا مشابه رسیدن به اهداف خود است: با برداشتن یگ گام در یک زمان واقع می شود.

در باره آن حالاتی چه می توان کرد که حوصله نمی تواند در رابطه به اعمار استقلال مالی، کاری انجام دهد؟ در باره آن کسانی چه می توان کرد که استقلال مالی شان در یک بشقاب نقره ای تقدیم ایشان می شود؟ آنها هرگز نیازی به یک روز کار کردن در زندگی ندارند، اگر آن چیز را انتخاب کرده باشند. اولین موتر آنها یک پورش است. اولین خانه آنها یک عمارت است. اولین وظیفه آنها در کمپنی پدر ایشان است. در باره آن مردمانی چه می توان گفت که ثروتمند تولد شده اند؟

بعضی ها می گویند، «این منصفانه نیست که من مانند دیوانه تمام روز کار کنم، تمام هفته، تمام ماه، تمام زندگی خود... این به هیچ صورت عادلانه نیست! من هرگز آن نوع پول نخواهم داشت». خوب، بعضی چیز ها منصفانه نیست. به میراث بردن پول شاید منصفانه معلوم نشود. اما آن چه ربطی به تو دارد؟ واقعا؟

اگر رویای شما داشتن استقلال مالی بزرگ تر نسبت به بعضی مردمانی است که شما می شناسید، لذا بهتر است کار خود را سخت تر و هوشمندانه تر بالای اهداف خود و دیدگاه خود شروع کرده و از تعمق در باره اینکه چه چیز ها عادلانه و چه چیز ها غیرعادلانه است، بپرهیزید. آزمایش این را شروع کنید که چه چیزی شما را عقب نگه می دارد، به عوض اینکه چه چیزی آنها را به پیش می راند. به دیدن چیز های شروع کنید که خود تان می کنید. تعداد زیاد داستان ها، نمونه ها و تجارب مردمانی وجود دارند که حرفه خود را در حالت درماندگی شروع کردند و تصمیم کافی گرفتند آن را تا وقتی ادامه دهند که بیشتر از حدی داشته باشند که گاهی آرزو می کردند. تجارب دیگران را مطالعه کنید، کسانی که مسیر خود را تا بالا ها اعمار کردند، به عوض کسانی که در آنجا تولد شده اند. شما نه تنها به بالا خواهید رسید، بلکه شما واقعا مستحق آن خواهید بود.

۸.۷. رسیدن به هدف

من به چیزی رسیده ام که فکر می کنم نقش عمده پدرکلان ها در کشور ماست. نقش عمده پدرکلان ها در این کشور باید این باشد که به نواسه های خود بیاموزند تا چگونه ثروتمند، با فرهنگ و شاد باشند. پدرکلان ها نباید بگویند که، «من تمام زندگی ام کار کردم، حال به کمک نیاز دارم». آنها باید توانایی آن را داشته باشند تا بگویند، «من تمام زندگی ام کار کردم، حال می توانم کمک کنم».

اگر شما در سن پنجاه سالگی استقلال مالی نداشته باشید، بدین معنا نیست که شما در کشور غلط زندگی می کنید. این بدین معنا نیست که شما در جامعه غلط زندگی می کنید. این بدین معنا نیست که شما در زمان غلط زندگی می کنید. این بدین معنا نیست که شما آدم غلطی هستید. این به سادگی بدین معنا است که شما برنامه غلطی دارید. من کشف کرده ام که شما می توانید یک آدم خوب با یک برنامه غلط باشید. شما می توانید یک شخص صادق با یک برنامه ناقص باشید.

به خاطر داشته باشید، این غیرمعمول نیست. همه چیز در جریان زمان بوجود می آید. وقتی فضانوردان به سفر مهتاب رفتند، در تمام طول سفر شان در مسیر معینی چسبیده نبودند. آنها چیزی را داشتند که بنام تصحیح نیمه-راه شناخته می شود. تغییرات تنظیم-دقیق که شما را در مسیر درست تری قرار می دهد. در مسیر سفر های دور، مانند مهتاب، این تغییرات جزیی نهایت مهم اند. اگر یک هدفی موجود باشد که شما نمی خواهید از دست بدهید، مهتاب است.

اگر شما ثروت و آزادی مالی را بسازید که یک نیاز مهم است، بهترین فرصت را برای رسیدن دارید. اولین گامی که شما نیاز دارید، بردارید: صورت حساب مالی سازید.

وقتی من با آقای شوف در مورد استقلال مالی گفتگو کردم، او پرسید، آیا من یک صورت حساب مالی دارم. من گفتم، «صورت حساب مالی چه است»؟ همین جا بود که من آموزش اولیه در ساختن یک برنامه مالی را بدست آوردم. آقای شوف تشریح کرد، بسیار مهم است بدانید که دقیقا در کجا قرار دارید، بدون اینکه خود را فریب دهید، بعد می توانید یک برنامه خوب بسازید برای رفتن از جاییکه قرار دارید به جاییکه می خواهید بروید.

معلوم شده که دریافت یک برنامه بسیار آسان است. شما ارزش دارایی خود را در یک جانب کاغذ فهرست می کنید و مجموعه قرضداری خود را در جانب دیگر. بعد با تفریق یکی از دیگری ارزش خالص خود را بدست می آورید. این نمی گوید که ارزش شخص شما چند است، بلکه فقط ارزش مالی شما را نشان می دهد.

من به آقای شوف گفتم، «صورت حساب مالی من زیاد خوب به نظر نمی رسد». او گفت، «مهم نیست که چقدر خوب معلوم شود. آنچه مهم است، اینکه شما آن را اجرا کنید».

لذا من اولین صورت حساب مالی خود را انجام دادم. من مقدار زیاد بدهی داشتم - پولی که از اقاربم بدهکار بودم، پرداخت قرضه های موسسات و انواع قرضه های دیگر. در جانب دارایی، واقعا مجبور بودم که پایین بیرل (بشکه) را تراشکاری کنم. من حتی کفش های خود را در جانب دارایی قرار دادم. آنها هم ارزشی داشتند. چقدر شرم آور است که پس از شش سال کار، مجبور بودم کفش های خود را هم به حیث دارایی فهرست کنم!

البته شما مجبور نیستید نتایج را در یک تخته اعلانات عمومی بگذارید، اما نهایت مهم است که بدانید در کجا قرار دارید.

در اینجا چند نکته دیگر هم وجود دارد. اول، کتاب های عالی را نگه دارید، نه تنها برای مقاصد مالیه، بلکه برای خود تان، آینده مالی خود تان و احساس ارزش-خودی خود تان. آیا شما گاهی این افاده را شنیده اید، «من نمی دانم اینها به کجا می روند»؟ خوب، سر از امروز، یک تعهد جدید برای استقلال مالی و ارزشی انجام دهید که از دانستن به کجا می روند و از کجا می آیند، به وجود می آید. این فقط یکی از آن انضباط های مهمی است که به شما کمک می کند تا اثبات کنید که در یک راه جدید قرار دارید، در یک مسیر جدید گام می گذارید، یک شخص جدید شده اید و به یک مقصد جدید می رسید.

شما بدون این زحمات، عقب افتیدن را نگه می دارید. من دریافته ام که شما می توانید در یک ماه پنج هزار دالر بسازید و هنوز هم ورشکست باشید. شما می گویید، «چگونه ممکن است با عاید پنج هزار دالر در یک ماه ورشکست باشید»؟ این آسان است - مصرف کردن شش هزار! وقتی شما پنج هزار دالر بسازید، مصرف کردن شش هزار چندان مشکل نیست. کسی زمانی گفته بود، «اگر خرچ شما بیش از عاید شما باشد، مسیر شما به سوی سقوط است».

لذا در بالای آنچه دارید و هر چه هستید، استاد باشید. این همان جایی است که تخم های بزرگواری کاشته می شوند - ثروت بزرگ، صحت بزرگ، نتایج بزرگ، نفوذ بزرگ و سبک زندگی بزرگ. در انجام تمام چیز های کوچک علاقمند و حتی شاد شوید. این شما را یک شخص خبره و ماهر می سازد تا بدانید که منبع ثروت و شادی در کجا قرار دارد.

با اطمینان کامل، زندگی به کسانی که با درآمد خود بد رفتاری می کنند، خوش بختی نمی دهد. چیزی که مهم است مقدار نیست. فقط برنامه و تطبیق صادقانه آن برنامه قابل محاسبه است. این همان کلید های هوشمند برای گشودن دروازه برای آن گونه شخصی است که واقعا می خواهیم شویم. شما برای آن شخص شدن، تمام آن خزانه ها و ارزش های را جذب می کنید که اکثریت مردم آن را «زندگی خوب» می نامند. یک زندگی وافر، یک زندگی مثمر (بارور)،

یک زندگی کارآفرینی، یک زندگی نفوذی، یک زندگی سلیقوی... این است زندگی خوب.

۹.۷. غنی سازی زندگی

غنی سازی سبک زندگی دربرگیرنده آگاهی، ارزش ها، آموزش و انضباط است. این هنری است که وقتی تمرین شود، لذت می آورد؛ این فقط یک مضمون نیست که باید مطالعه شود. این عبارت از تصمیم آگاهانه برای طعم و لذت تمام تجارب و امکانات زندگی است. داشتن سبک زندگی غنی به معنای گسترش دانش و تجربه با کتاب ها، مردم، فلم ها و ماجرا های جدید است. لذا همه چیز و همه کسانی را قدر کنید که با آنها در تماس می شوید. شما می توانید امروز به گسترش سبک زندگی خود شروع کنید.

شما در باره چیزی که امروز می توانید انجام دهید فکر کنید تا احساس غنی تر و بهتر در باره زندگی داشته باشید. تیلفون کنید، تکت کنسرت بگیرید، گل بفرستید، تشکر نامه بنویسید، سفر جدیدی برنامه ریزی کنید و یا به خواندن کلاسیک شروع کنید. من شرط می بندم که در پنجاه میلی محلی که شما قرار دارید، محلاتی وجود دارد که هرگز ندیده اید، بعضی غذا های که هرگز مزه نه کرده اید، بعضی تجاربی که هرگز نداشته اید.

من در آیداهو بزرگ شده ام و هرگز به پارک یلوستون (سنگ زرد) نرفته بودم. قسمتی از آن در آیداهو قرار دارد! هزاران نفر از سراسر دنیا به یلوستون سفر کرده اند - آیا همه در باره اولد فیتفول (گیزر یا آبفشان) می دانند؟ من به افریقا رفته ام، اما به یلوستون نه. آیا آسان نیست که بعضی چیز ها را از دست داد؟ آیا غالبا آسان تر نیست تا چیزی را انجام نداد، چیزی را ندید یا چیزی را تجربه نکرد؟

بیایید ما همه یک هدف جدید تعین کنیم که هیچ چیزی را از دست ندهیم، به ویژه چیز های که در محدوده ای دسترس ماست. به خاطر داشته باشید که تمام چیز های خوب به تلاش نیاز دارد، یک اقدام آگاهانه از تفکر منحصر به فرد. این اقدام به حیث پل در بین رویا ها و واقعیت خدمت می کند. لذا سبک زندگی خود را بهبود بخشید - سبک دیدن، دادن، به اشتراک گذاشتن، لذت بردن - ذره ذره. مقدار مهم نیست، آنچه اهمیت دارد، تجربه انتخاب زندگی سلیقوی است.

من به خاطر دارم که یک بار به آقای شوف گفتم، «اگر من پول زیاد داشته باشم، شاد خواهم بود». او برایم بعضی از بهترین سخنان خرد گرایی را داد، وقتی برایم گفت، «آقای رون، کلید شادی، داشتن بیشتر نیست. شادی هنری است که باید مطالعه و تمرین شود. پول بیشتر شما را فقط بیشتر از آن چیزی می سازد که هم اکنون هستید و شما را سریع تر به مقصد تان می رساند».

او ادامه داد، «اگر شما به ناخوش بودن میل داشته باشید، مطلقا تیره روز خواهید بود، اگر پول زیادی بدست آورید. اگر شما میل داشته باشید که اوسط باشید، وحشت خواهید بود، اگر پول زیادی بدست آورید. اگر شما میل داشته باشید که کمی بیشتر بنوشید، مخمور خواهید بود، اگر پول زیادی بدست آورید. پول بیشتر شما را فقط بیشتر خواهد ساخت. اما خبر خوش این است که پول بیشتر شادی را تقویه خواهد کرد، اگر شما میل داشته باشید که شاد باشید».

سبک یا سلیقه عبارت از داشتن بیشتر نیست. سبک یک هنر، یک نبوغ و یک طرح است. سبک زندگی برای کسانی محفوظ است که علاقمند مطالعه و تمرین هنر های عالی زندگی اند.

سبک زندگی فرهنگ، موسیقی، رقص، هنر، مجسمه سازی، ادبیات، بازی ها و کنسرت هاست. سبک زندگی عبارت از مزه خوبی ها، بهتر ها و بهترین هاست. مورتیمر ادلر فیلسوف زمانی گفته بود که اگر ما برای مزه های خوب تر نرویم، در حد اوسط ها ساکن خواهیم شد. لذا قدردانی از چیز های خوب تر زندگی را انکشاف دهید. این یک مقصد ارزشمند است - انکشاف اشتها برای چیز های منحصر به فرد در زندگی. به خاطر داشته باشید، مقدار مهم نیست، کیفیت مهم است.



شکل ۱۰. بیایید همه یک هدف تعین کنیم تا تجربه کردن از چیز های را که در محدوده دسترس ما قرار دارند، از دست ندهیم. اگر شما در جوار پارک ملی یلوستون زندگی می کنید و اولد فیتفول را ندیده اید، تصمیم بگیرید که آنجا بروید.

فصل هشتم - گفتگوی قدرتمند

«گفتگوی بهتر وقتی رخ می دهد که هر دو جانب صمیمی باشند - یکی که صمیمانه می خواهد بیاموزد یا گوش دهد و دیگری که صمیمانه می خواهد شریک سازد».

«شما نیاز دارید خوب ترین واژه های موجود در ذخیره ذهنی خود را یکجا با هیجان کافی از قلب و جان تان انتخاب کنید، برای اینکه گفتگوی شما نتیجه بدهد».

«رژیم غذایی واژه ها می تواند ذهن ما را تغذیه کند و ایمان، دورنما و شیوه گفتار ما را الهام بخشد. با این شیوه است که معجزه ها بوقوع می پیوندد».

«موفقیت مانند بحر است - نه یک ذخیره کوچک. مشکل این است که بعضی ها فقط با یک قاشق به بحر می روند».

۱.۸. رسانیدن پیام

برای اینکه توانایی مناسبات خوب با دیگران را داشته باشیم، توانایی کار خوب با دیگران را داشته باشیم، توانایی زندگی با دیگران را داشته باشیم، برای افزایش توافق با دیگران، باید یک گفتگو کننده خوب باشیم.

اجازه دهید بعضی نکته ها در مورد گفتگوی خوب را برای شما بدهم. اول، داشتن چیز با ارزشی برای گفتن است. این از کاشتن علاقمندی، حساسیت و دانش شما بوجود می آید. دوم، حال که شما چیز با ارزشی برای گفتن دارید، درست بگویید.

وقتی خود را ارایه می کنید، چند مفهوم مهم را در ذهن خود نگه دارید. اول صمیمیت است. بهترین گفتگو زمانی صورت می گیرد که هر دو جانب صمیمی باشند: یک جانب به صورت صمیمانه علاقمند آموزش یا شنیدن است و جانب دیگر به صورت صمیمانه علاقمند به اشتراک گذاشتن اندیشه های خود.

نکته دوم برای گفتگو، تمرین است. بخشی از آن چیزی را که من در آموزش فروش تدریس می کنم، تاکید تمرین است. با یک چیز ساده شروع کنید. وقتی شما چیز زیادی در باره آنچه انجام می دهید، نمی دانید، داشتن تمرین نهایت مهم می شود.

بیایید بگوییم که شما در فروش قرار دارید و خطابه شما زیاد خوب نیست. شما در مورد این

گفته حیران هستید که، «آیا شما نمی خواهید این را خریداری کنید»؟ اگر شما این را به اندازه کافی در جریان روز تکرار کنید، کسی خواهد گفت، «خوب، شاید من بخواهم. شما چه می فروشید»؟ شما نمی توانید جواب بدهید که، «به فکر خود تان باشید». نه، وقتی شما دروازه را باز می کنید، مکلف هستید که درون درآیید.

اگر شما شیوه های فروش خود را تمرین کنید، چنین چیزی رخ می دهد: شما محدود به فروشات هستید. کسی خواهد گفت، «شما چه می فروشید»؟ شما برای آنها خواهید گفت. شاید آنها بخواهند چیزی را خریداری کنند که شما می فروشید.

اگر شما تمرین کنید، بهتر خواهید شد. شما در خطابه فروش خود بهتر خواهید شد. شما در شنیدن مخاطبین خود بهتر خواهید شد. شما در انجام فروش خود بهتر خواهید شد. شما در درآمد زندگی خود بهتر خواهید شد. تمرین به اندازه خود فروش با ارزش است، زیرا چیزی که در فروش با ارزش است: مهارت های است که شما به کار می بندید. فروش برای شما زندگی مهیا می کند. مهارت ها برای شما خوش بختی فراهم می کند.

خطابه خود و توانایی خود در گفتگوی چیز های را که می دانید، تمرین کنید. مردمانی که آنجا اند و می گویند، «نه، من پروای هیچ چیزی را ندارم»، نیز با ارزش اند. چرا؟ زیرا آنها زمان خود را مصرف کردند و به شما اجازه دادند که خطابه خود را تمرین کنید. به مجردی که شما می خواهید شروع کنید، شاید حتی برای آنها پرداخت کنید تا به تمرین شما گوش بدهند، وقتی شما در گفتگوی خود لکنت دارید، برای شنیدن «نه ها» سپاس گزار باشید.

تمرین به شما کمک می کند که مهارت های خود را انکشاف دهید. مهارت ها می تواند زحمات شما را بسیار ارزشمند سازد. اگر شما فقط فروش کنید، تنها مایحتاج خود را می سازید. اما اگر شما ماهرانه فروش کنید، می توانید خوش بختی بسازید. اگر شما تنها صحبت کنید، می توانید یک خانواده را یکجا نگه دارید. اما اگر شما با مهارت یا ماهرانه صحبت کنید، می توانید رویا ها و آینده را بسازید. تفاوت در درجه مهارت های است که شما دارید.

شما می توانید یک درخت را با یک چکش چپه کنید، اما حدود ۳۰ روز را در بر می گیرد. اگر شما چکش را با تبر عوض کنید، می توانید درخت را در حدود ۳۰ دقیقه قطع کنید. تفاوت در بین سی دقیقه و سی روز عبارت از سامان یا وسیله است. بهترین آله یا وسیله گفتگوی شما عبارت از مهارت شما است، لذا گفتگوی موثر را تمرین کنید.

مفهوم بعدی که باید در نظر گرفته شود، اختصار است. بعضی وقت ها شما به مقدار زیاد نیاز ندارید. آنچه نیاز دارید، مقدار کافی است.

این است آنچه من دریافته ام: شما هر قدر بیشتر بدانید، می توانید مختصر تر سازید. شما

می توانید بیاموزید تا واژه ها را موثر تر سازید. عیسی خیلی مختصر سخن می زد، وقتی که تیم خود را یکجا می کرد. او به مناطق مختلف می گشت و هر وقتی کسی را می دید، او را به تیم خود می خواست و می گفت، «شما. مرا پیروی کنید». این است کوتاه! این است اختصار!

چرا عیسی توانست آنقدر مختصر صحبت کند و چنان موثر باشد؟ اینست دلیل آن، آنچه من فکر می کنم. او موثر بود، به علت تمام آنچه که او مجبور نبود بگوید. وقتی شما بزرگ تر می شوید، عاقل تر می شوید، قوی تر می شوید، شما یک شخص دارای اعتبار بهتر می شوید. وقتی شما می رسید، اعتبار شما جلو تر از شما رسیده است. شما نیاز ندارید که زیاد صحبت کنید. شما به دو ساعت نطق نیاز ندارید، اگر اعتبار شما جلو تر از شما باشد. اعتبار شما مقدار زیاد وظیفه شما را کم می سازد، پیش از اینکه شما برسید.

اگر شما شخصا مطمئین بوده و اعتبار شما جلو تر از شما باشد، بعضی اوقات به تعداد زیاد واژه ها نیاز ندارید. اگر شما به کسانی توجه کنید که با آنها صحبت می کنید، شخصیت آنها را بشناسید، نوع حرکات آنها را مشاهده کنید، می توانید درک کنید که باید مختصر باشید... یا شما آنها را در دقیقه اول از دست خواهید داد.

اگر شما با یک مشتری آینده خود صحبت می کنید و می دانید که او یک نوع آدم آخر-خط است، مختصر باشید. به اصل نکته بچسبید. اگر او در مزاجی است که بیشتر متبحر باشید، علایم او را در نظر گیرید. در غیر آن، به حقایق بچسبید.

من یک بانو را می شناسم که در حومه شهر زندگی می کند. در آنجا اطفال زیادی اجناس را در دروازه های خانه ها می فروشند. شما باید به اطفال اجازه دهید که خطابه خود را تمرین کنند. شاید اولین تجربه آنها در فروشات باشد. لذا بعضی اوقات، این بانو به اطفال گوش می دهد. اما در وقت های دیگر، با آنها درگیر می شود، «چه می فروشید، برای چی است و چند است»؟ سرانجام او هر چه را که اطفال می فروشند، خریداری می کند، چون وقت زیادی برای گفتگو ندارد.

دختر این بانو پس از چند سال و شنیدن این داستان ها از خانه بیرون شده و می خواهد برای اولین بار کلچه های خاص دخترانه بفروشد. در روز دوم، وقتی دختر به خانه می آید، مادرش می پرسد، «چطور بود»؟ دختر می گوید، «تا هنوز ۲۵۶ بکس فروخته ام»، مادرش می گوید، «عالی! چطور کردی»؟ دختر می گوید، «خوب من دریافتم که اکثر مادران مثل خودت اند و می دانستم که من فقط دو ثانیه دارم که در باره جنس خود بگویم، در غیر آن دروازه را به روی من بسته می کردند. لذا من فقط تبسم کردم، نام خود را گفتم و گفتم که کلچه های خاص دخترانه می فروشم و می پرسیدم که چند بکس می خواهند»؟

شیوه آخر-خط (گپ آخر) واقعا می تواند کار کند. اما شاید همیشه درست ترین شیوه کار نباشد. به این علت شما باید حالات را اندازه گیری کنید. شنونده های خود را بخوانید - و آنها را خوب بخوانید - تا بهترین شیوه تماس با آنها را درک کنید.

حرکات بدنی چیز های زیادی در مورد شیوه تماس می گوید. ببینید، مردمانی که شما با آنها صحبت می کنید، چگونه نشسته اند. آنها با دست های خود چه می کنند؟ با چشم های خود؟ اگر یک نفر دست های خود را چلیپا کرده، زانو هایش چلیپا است، چانه اش پایین است و اخم دارد، نزدیکی با او آسان نیست.

اگر یک بانو در عقب میز خود ایستاده است، باید عجله کنید. او نمی تواند وقت زیادی برای شنیدن داشته باشد. گام بگذارید و خود را به او برسانید.

سرانجام، شما مکلف هستید که علایم هیجانی را بیاموزید. معلوم می شود که بانوان این بخش را در خود دارند. مرد ها می توانند آنرا بیاموزند. لذا یاد بگیرید که حرکات بدنی و هیجان را بخوانید. بیاموزید که احساس دیگران را بخوانید، تا بتوانید شیوه گفتگوی خود را تغییر بدهید و پیام خود را برسانید. این شیوه خوب گفتگو است.

بخش بعدی ارایه خوب عبارت از اجرا با یک سبک است. باید شاگرد انواع سبک ها باشید، اما مطمین شوید که شما شیوه خود را انکشاف دهید. شما می توانید اجازه دهید که کسان دیگری بالای شما نفوذ داشته باشند، اما آنها نشوید. سبک خود را انکشاف دهید.

اینهم نکته دیگری برای ارایه خود تان: فرهنگ لغات (واژه ها) خود را انکشاف دهید. شما مکلف هستید یک فرهنگ خوب واژه ها برای صحبت خوب داشته باشید. اگر شما به کمبود فرهنگ لغات مواجه هستید، در اینصورت به نبود سامان یا وسیله بیان برای بعضی مسایل یا اندیشه ها مواجه هستید. واژه ها... شما نمی توانید بدون آنها صحبت کنید. شما نمی توانید بدون یک فرهنگ گسترده خوب گفتگو کنید.

هر وقتی شما به یک واژه بر می خورید که برای تان نو است، آن را در نظر گیرید! هر وقتی شما در گفتگو هستید و جانب مقابل واژه ای را استعمال می کند که برای شما نو است، آن را در نظر گیرید! البته اکثر اوقات شما می توانید معنای یک واژه نو را از نحوه کاربرد آن درک کنید. اما اگر نتوانستید، مطمین شوید که تعریف آن را پیش از کاربرد آن پیدا کنید.

چند سال قبل، یک تعداد دوستان من یک سروی را به حیث بخشی از یک برنامه بازسازی در بین محبوسین روی دست گرفتند. آنها به این معلومات توجهی نداشتند، اما این آن چیزی است که آنها دریافتند: در واقعیت در بین واژه ها و رفتار یک رابطه وجود دارد. هر قدر فرهنگ واژه ها محدود باشد، تمایل برای نشان دادن رفتار بد بیشتر می شود.

وقتی شما توقف نموده و برای یک لحظه در باره آن فکر کنید، آنرا درک می کنید. واژه ها یک شیوه دیدن است. این برای ما درون بینی یا بینش می دهد. شما نمی توانید وسایلی را استفاده کنید که ندارید تا درک، آگاهی، معرفت، ادراک یا یک دورنما برای خود تان ایجاد کنید. شما می توانید آنقدر دورنما داشته باشید که واژه های موجود تان برای شما می دهد. اگر واژ های شما محدود باشد، نمی توانید بسیار خوب ببینید. این مثل دیدن دنیا از طریق یک سوراخ کوچک است.

واژه ها همچنان وسیله ای است برای بیان آنچه که در قلب شما جریان دارد، آنچه در سر شما جریان دارد. این به شما اجازه می دهد چیزی را بگویید که شما می بینید و درک می کنید. اگر شما یک شیوه محدود برای ترجمه و ارایه چیز های را داشته باشید که در ذهن تان جریان دارد، به عقب خواهید افتاد.

شما در صورت کمبود واژه های خوب مشکلات دوگانه خواهید داشت. اول، شما قادر نخواهید بود که ببینید. دوم، شما قادر نخواهید بود که اندیشه های خود را ارایه کنید. دنیای شما کوچک تر و کوچک تر و کوچک تر و بدون دورنمای خواهد شد که این وسیله فراهم می کند. سرانجام، شما به جای بزرگ تر از یک سلول زندان برای زندگی نیاز نخواهید داشت. چرا؟ این همان اندازه ای است که بعضی مردم فکر می کنند. این همان چیز های است که آنها بدست می آورند، دنیای باریک و کوچک. اما با هر واژه نوی که شما می آموزید، دنیای شما گسترده می شود. شما توانایی خود را افزایش می دهید تا اندیشه ها را درک و ارایه کنید و ذهن شما هیچ محدودیتی را نخواهد شناخت.

۲.۸. شدت واژه ها

چه چیزی زبان شما را قدرتمند می سازد؟ من برایتان یک پاسخ ساده دارم: واژه های پر از هیجان. خود واژه ها قدرتمند اند، اما نه به اندازه آنهای که با هیجان انسانی همراه می شوند. نفرت، عشق، قهر، تحقیر و شفقت تماما بخشی از طیف کامل هیجانات موجود انسانی در تمام ماست. هیجان آن چیزی است که زبان را چنان قدرتمند می سازد که وظیفه را تحقق می بخشد، اشخاص را به عمل وادار می کند، مشکلات را تصحیح و یا یک راه حل برای آن پیدا می کند.

ما به عرصه کامل هیجانات نیاز داریم. در حقیقت، بعضی چیز ها یک مقدار مشکل می شوند، زیرا شما گاهی مجبور می شوید که عشق و نفرت را در عین جمله بکار ببرید. وقتی شما احساس می کنید، مهم است که آنرا بگویید. در باره این فکر کنید که شما چقدر مجبور شده اید برای اطفال خود بگویید که، «من ترا دوست دارم، اما از آنچه جریان دارد، نفرت دارم».

برای اطفال حیاتی است بدانند که شما چه چیزی را دوست دارید و از چه چیزی نفرت دارید. من ترا دوست دارم، لیکن من از جای که تو می روی، نفرت دارم. من ترا دوست دارم، اما از کسانیکه در اطراف تو هستند، نفرت دارم. این می تواند فوق العاده مشکل باشد که هم عشق و هم نفرت خود را تشریح کرد، اما شما مکلف هستید تا اجرای آن را بیاموزید. شما مکلف هستید که آن را ارایه کنید؛ شما به سادگی نمی توانید آنرا نادیده بگیرید.

اینجاست که تشدید یا شدت، سهم خود را بازی می کند: شدت قدرت واژه را تغییر می دهد. یک واژه را مانند یک سنجاق راست تجسم کنید. اگر من یک سنجاق راست داشته باشم و آن را به شما بیندازم و بر دست شما اصابت کند، شما احساس می کنید. من شما را با واژه های خود لمس کردم. اما فکر کنید که اگر من آن سنجاق راست کوچک را بگیرم و آن را با انجام یک میله آهنی بسته کنم، چه می شود؟ من می توانم آن سنجاق را از طریق قلب شما بگذرانم. سنجاق واژه است و میله آهنی هیجان. واژه های پشتیبانی شونده با هیجان ها فوق العاده قدرتمند اند. هیجان موثریت واژه را تغییر می دهد.

با آنهم به خاطر داشته باشید که هیجان ها باید به صورت درست اندازه گیری شوند. این آن چیزی است که یک بازی خوب و یک کارایی خوب در یک فلم می کند. وقتی هیجان های شما موازنه درست داشته باشد، یک نکته کوچک را افاده می کند که اضافه روی یا افراط نمی کنید. آن احمقانه خواهد بود. تمام رهبران باید این را بیاموزند. شما به یک انفجار اتومی نیاز ندارید تا از یک نقطه کوچک بگذرید. در رهبری، ما به شما می آموزیم که یک توپ را به یک خرگوش فیر نکنید. این قدرت آتش بسیار زیاد است. این موثر است، اما شما دیگر هیچ خرگوشی نخواهید داشت.

شما همچنان نمی خواهید مرتکب خطا در ارایه بسیار کم شوید. اگر این یک نقطه عمده باشد و شما هیجان زیاد نداشته باشید، واژه های شما موثریت خود را از دست می دهند. شما بسیار خوب معلوم نخواهید شد. این مهارتی است که ما همه می توانیم بیاموزیم و انکشاف دهیم: دانستن اینکه چقدر قدرت آتش به واژه های خویش بیندازیم. انتخاب درست واژه ها یکجا با هیجان اندازه شده موثر ترین وسیله است. شما به واژه های درست انتخاب شده و موجود در ذخیره ذهنی خویش یکجا با هیجان کافی از قلب و جان تان برای گفتگو نیاز دارید.

این شدت از کجا بوجود می آید؟ این از اختلاط تجارب خود ما بوجود می آید. جای که شما بوده اید، چیز های که دیده اید، چیز های که شنیده اید، احساسی که داشته اید، از چیز های که گذشته اید، چه بر سر تان آمده است، از چه چیز های بیرون شده اید، موفقیت ها و ناکامی های تان - این شدت هیجان شماست. شما باید این را در جوار سطح خود داشته باشید. برای خطابه، برای بازی، برای گفتگو، این مواد هیجانی باید در جوار سطح باشد. نه بسیار عمیق، نه بسیار دور، اما موجود، آماده برای مخلوط شدن با زبان. این همان چیزی است که یک گفتگوی موثر را می سازد.

۳.۸. گسترش درک

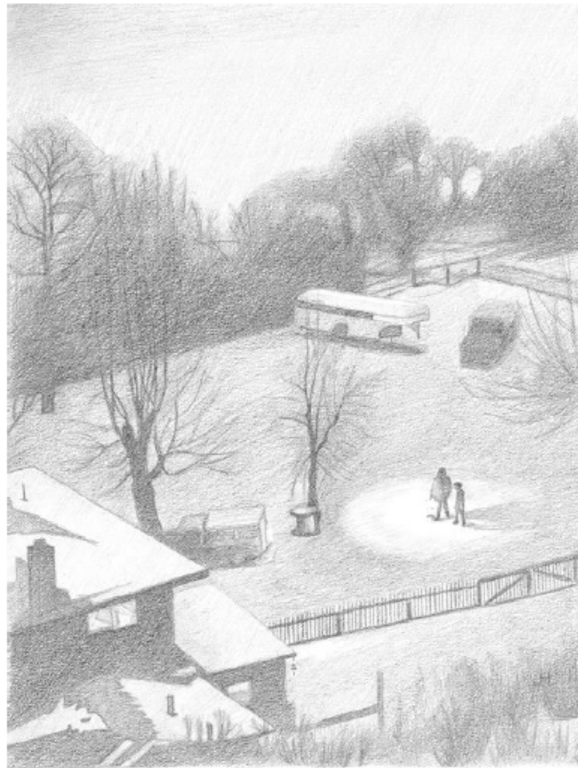
واژه ها تقریبا نقش خدا-گونه دارند. اگر کسی نمی تواند ببیند که چگونه ممکن است او موفق باشد و شما می آیید و داستان خود را برایش می گویید و بهترین واژه ها را انتخاب می کنید، برای او یک کار بزرگی انجام داده اید. وقتی شما خلاص می شوید، او می گوید، «قبل از اینکه شما اینجا بیایید، من کور بودم. حالا من می توانم ببینم». آیا واژه ها اینقدر قدرتمند اند؟ بلی، واژه ها چنان قدرتمند اند.

شما احتمالا در مواردی و در بعضی جا ها این جملات را شنیده و یا استعمال کرده باشید: «شما پیش از اینکه اینجا بیایید، من در تاریکی قرار داشتم». «وقتی شما صحبت می کردید، یک چیزی بالای من افتید». «شما وقتی آن را تشریح کردید، آفتاب به درخشیدن شروع کرد». آیا واژه ها چنان قدرت دارند؟ بلی. تغذیه واژه های انگیزنده می تواند ذهن را تغذیه و باور، دورنما و شیوه گفتار ما را الهام بخشد. ما با واژه ها درک می کنیم. ما با واژه ها توانایی اندیشیدن مفکوره ها، تفکر راه حل و ایجاد حالات پویا در سر خود را داریم. با وجودیکه این قدرت تقریبا کاملا بیرون از قوه درک است، اما می دانم که اینجا است.

یک پیامبر باستانی زمانی گفته بود، واژه ها مانند چراغ برای گام های شماست. اینها تامین کننده روشنایی برای مسیر شما بوده و برای شما کمک می کند که ببینید به کدام جهت روان هستید. واژه ها ذهن را توانا می سازد تا به درون آینده سفر نموده و چیز های را ببیند که دیگران دیده نمی تواند. ذهن خود را با واژه ها تغذیه کنید. آنها «نان سر» اند. شما به یک پارچه نان سرخ شده در صبح برای جسم خود نیاز دارید، اما آیا شما به خاطر دارید که ذهن خود را تغذیه کنید؟ واژه ها غذای فکر و اندیشه اند. وقتی واژه ها با باور و الهام مخلوط شوند، می تواند معجزه بوقوع پیوندد. ملت ها اینگونه شکل می گیرند. کمپنی ها اینگونه بنیاد گذاری می شوند. شفاخانه ها و مکتب ها اینگونه اعمار می شوند. اینگونه است که بشریت توانسته یک جامعه دینامیک و متمدن را انکشاف دهد.

۴.۸. گفتگوی مناسب

گفتگوی مناسب به گونه یک کلید عمده در بازار کسب و کار است. وقی شما یک گروه جدید مردم را می بینید، باید بیننده و شنونده بوده و مواظب باشید قبل از اینکه در باره سبک گفتگوی مناسب تصمیم بگیرید. شما شاید یک دوست سابق خود را با زدن دست در پشت او و یک شوخی بی مزه خیرمقدم بگویید، اما به یقین یک فرصت تجارتی یک ملیون دالری را با این شیوه استقبال نمی کنید.



شکل ۱۱. ترکیب درست واژه ها می تواند نتایج تقریبا خدا-گونه به بار آورند. اگر شما در تاریکی قرار داشته باشید، آنها می توانند مسیر شما را بصورت واضح روشن سازند. اگر شما نابینا باشید، آنها به شما کمک می کنند که ببینید.

شما باید چند لحظه را مصرف کنید تا درجه حرارت سامعین خود را ارزیابی نمایید. گوش دهید که آنها چگونه با یکدیگر گفتگو می کنند. ببینید که چگونه به حالات و تبصره ها واکنش نشان می دهند. سامعین خود را مطالعه کنید، مبادا شما در بعضی برخورد های مصروف شوید که غیرمناسب و گران تمام شود.

یک تعداد مردم می توانند در یک سال مبلغ ۱۵۰ هزار دالر بسازند، اما آنها باید با ۵۰ هزار دالر راضی باشند، زیرا رفتار آنها مانع این عاید اضافی آنها می شود. آنها دارای مهارت ها هستند، اما رفتار شان برای شان بسیار گران تمام می شود. این باعث می شود که آنها عقب بمانند.

بیایید بعضی از این چیز ها را در بازار تجارت در نظر گیریم که شاید بیشتر از آن چیزی تمام شود که شما می خواهید بپردازید. یکی از آنها این است: زبان بد. شما باید با زبان خود در بازار تجارت محتاط باشید. بعضی زبان ها برای میخانه دودی مناسب تر اند. لذا شما چه باید بکنید؟ آنرا در میخانه بگذارید. در غیر آن، شما باید عواقب آن را بپردازید.

ما همه باید شاگردان عواقب و پیامد ها باشیم. ما به آگاهی چیز های نیاز داریم که برای ما قیمت تمام می شود. زبان بد در بازار تجارت یکی از مهم ترین چیز های است که باید در نظر گرفته شود.

اگر شما فحش دهید و داستان های کثیف در بازار بگویید، چه کسی آن را سرگرم کننده خواهد یافت؟ کسانی که در بازار فحش می دهند و داستان های کثیف می گویند. شما با این مردم هیچ مشکلی نخواهید داشت. اما در حقیقت، آنها احتمالا از داشتن شما در اطراف شان لذت خواهند برد! اما اگر شما به کسانی که شاید اذیت شوند یا برنجند، فحش دهید و داستان های کثیف بگویید، آنها به یقین نخواهند خواست که شما در اطراف شان باشید. این به شما خیلی زیاد تمام خواهد شد.

شما همچنان باید در باره کاربرد لهجه های داخلی در دنیای خارجی محتاط باشید. شعار های صنعتی شما برای صنعت شما منحصر به فرد است. محتاط باشید که این اصطلاحات را در بیرون استفاده نکنید. به گونه مثال، مردمی که به زبان کمپیوتر صحبت می کنند وقتی به داخل بازار می روند، باید تبدیل دنده را یاد بگیرند. ما همه نیاز داریم که ناظر لهجه خویش بوده و تبدیل دنده از زبان داخلی به دنیای خارجی را به خاطر داشته باشیم.

اشتباه گرانبهای دیگر گفتگو این است: ارایه نامناسب هیجان خود. ما باید انتقاد کردن و ارایه قهر خویش را به گونه امن بیاموزیم.

شما در جریان کار با دیگران، ناگزیر با حالاتی مواجه می شوید که منجر به قهر می شود. یا مجبور می شوید که انتقادی داشته باشید. وقتی شما مسئولیتی را به دوش دارید، در صورت کمبود یک گفتگوی خوب یا کمبود شنید خوب در جانب مقابل، بطور ناگزیری داغ و رنجیده می شوید.

شما با قهر خود چه می کنید؟ شما نمی توانید به اطفال خود، دوستان خود یا رفقای خود شلاق بزنید. اما این چیزی است که شما می توانید و باید بکنید: مشکل یا حالت را شلاق کاری کنید.

شما به پسر جوان خود می گویید، «عسل». «تو می دانی که من ترا دوست دارم، اما چیزی که تو کردی غلط بود. من از این نفرت دارم که تو موتر را بدون اجازه من گرفته ای. من بطور خاصی از این نفرت دارم که تو تکت سرعت گرفتی. در باره چه فکر می کردی»؟ صرفنظر از اینکه هر جزای باشد، مطمین باشید که شما عمل یا کردار او را مخاطب قرار دهید، نه شخص او را.

بیایید فرض کنیم که معاون شما قرارداد را به عوض فروشنده به خریدار فرستاده است.

مطمین سازید که معاون شما بداند که شما او را قدردانی می کنید، اما کار خراب او را قدردانی نمی کنید.

صرفنظر از مقدار انتقادی که دارید، صرفنظر از مقدار قهری که ارایه می کنید، مطمین سازید کسی که مخاطب شما است کاملا بداند که شما در باره او مواظب هستید، اما از آنچه او انجام داده، نفرت دارید. اگر شما آنقدر داغ شده اید که نمی توانید معقولیت خود را نگه دارید، مطمین سازید که دهن خود را بسته کنید تا وقتی که کمی سرد شوید.

دیل کارنیگی در کتاب خود بنام رهبری شما، اختصاص انتقاد مهربان را با استفاده از قانون سه - بر - یک تشریح می کند. او می گوید، «اگر شما شیوه کار کسی را خوش ندارید، مشکل را بنویسید. اما قبل از مواجه شدن با آن شخص و انتقاد نمودن، سه چیز خوب در باره او را کشف کنید. مشاهده سه چیز خوب که به شما اجازه دهد یک چیز بد را انتقاد کنید». این یک شیوه دلچسب است: انتقاد پس از قدردانی.

شما با انتخاب واژه های خوب و ارایه خوب می توانید عمل او را تنبیه کنید، نه خود او را. این مهم است. شما آن شخص را دوست دارید. شما از عمل او نفرت دارید. مطمین سازید که او این تفاوت را درک کند. شما نیاز ندارید که واژه ها را در لفافه بگویید. شما نیاز ندارید که قهر یا مایوسی خود را پنهان کنید، اما باید مطمین باشید که گفتگو طوری موثر باشد که غلط کننده آنرا هرگز تکرار نکند.

شما هر قدر بیشتر مواظبت کنید، بیشتر قوی می باشید. این بسادگی یک مسئله گفتگوی مناسب است.

۵.۸. آموزش حساسیت

شما به خاطر گفتگوی خوب و تماس با تعداد زیادی از مردم، باید توانایی آن را داشته باشید که با تجارب زیادی رابطه و آشنایی داشته باشید. آنها باید بخشی از شما باشند. تماس با تجارب زیاد انسانی یک تمرین در آموزش حساسیت است.

اگر واقعا توانایی آن را داشته باشیم که به مردم برسیم و آنها را با واژه ها، اندیشه ها و هیجان ها آموزش بدهیم، ما باید به این عرصه حساسیت داخل شویم. حساسیت دربرگیرنده لمس شدن و متاثر شدن از چیز های است که در زندگی خود مان و مردمان دیگر رخ می دهد. این بخشی از بدنه سنگینی است که اثرات قوی بالای زبان و گفتگوی ما دارد.

من همیشه در یک شرایط نسبتا حمایتی زندگی کرده و واقعا مجبور بودم بالای آن کار کنم.

من در باره تراژیدی چه می دانم؟ من هرگز هیچ تراژیدی نداشته ام.

اما تراژیدی بخشی از زندگی است - اگر شما حد اقل کوشش نکنید که این جنبه فوق العاده دردناک آن را درک کنید، زندگی شما یک مقدار کم عمق باقی می ماند. وقتی شما یک زندگی محافظتی دارید، باید کوشش کنید که از دنیای کوچک خود بیرون بروید و به خود اجازه دهید که با تجارب دیگران تماس داشته باشید. شما واقعا درک نمی کنید که زندگی شخص دیگری چگونه است، تا زمانیکه خود تان آنگونه زندگی نکنید، اما حد اقل تلاش کنید که آنرا درک کنید. اگر شما کار خانگی خود در عرصه حساسیت را انجام دهید، می توانید عمقی را بدست آورید که مکالمه و گفتگوی شما را افزایش دهد.

وقتی من در کالیفورنیای شمالی زندگی می کردم، عادت داشتم سالانه دو یا سه بار به سان فرانسیسکو رفته و یک روز را در تیندرلاین بگذرانم. برای یک پسربچه روستایی از آیداهو، تیندرلاین یک تجربه خوبی بود. من می خواستم چیزی را ببینم که آن را «جانب دیگر» می نامم. من کوچه های را قدم زدم که مردم تنها قدم می زدند و در جا های نان خوردم که آنها می خوردند. من پس از شنیدن بعضی قصه های آنها، با یک احساس کاملا جدید فاصله بزرگی برخوردم که در بین ناکامی و موفقیت، خوبی و زشتی، نومیدی و شادی قرار دارد.

من همچنان با یک احساس بزرگتر ارزش برخوردم، زیرا نعمت حقیقی زندگی در تضاد ها آشکار می شود. مشکل است برد را به صورت واقعی قدردانی کرد تا اینکه بعضی باخت ها نداشته باشید. سخت است از موفقیت قدردانی کرد تا زمانیکه بعضی ناکامی ها نداشته باشید. شما وقتی بعضی ناکامی ها داشته باشید، موفقیت می تواند قیمت و ارزش بیشتری داشته باشد.

در جریان یکی از بازدید هایم به تیندرلاین، یک متصدی میخانه بنام فرانک را ملاقات کردم. فرانک نسبت به مردمانی که در تمام زندگی خود چند تراژیدی می بینند، تراژیدی های بیشتری را در یک هفته می بیند. یک روز، فرانک و من صحبت می کردیم، او به یک بانوی اشاره کرد که در یک چوکی میخانه نشسته بود. او از من پرسید، «شما چه فکر می کنید که او چند ساله باشد»؟ من پاسخ دادم، «او ۴۵ ساله است».

فرانک سر خود را تکان داد. «نه، او ۲۵ است. نام او کوکی است. او یکی از رقاصه ها در روز های پیشین بود، او بعد به نوعی از مرض استخوان در پا ها و ران ها دچار شد. او انواع عملیات با بولت ها و سیخ ها را انجام داد تا او را نگه دارد. حال او لنگ شده و به مشکل می تواند گام بردارد، لذا روز های پیشین او به پایان رسیده است». معلوم می شد که کوکی به اندازه کافی لنگ شده بود.

فرانک ادامه داد، «کوکی همچنان یک پسر پنج ساله دارد که از لوکیمیا در حال مردن است.

لذا او در یک هفته چند بار اینجا می آید، در بالای آن چوکی می نشیند و یک کمی موسیقی می نوازد تا خود را خوشحال نگه دارد. او اکثرا بسیار زیاد می نوشد. من مجبورم یک تکسی صدا بزنم تا او را به خانه برساند».

داستان کوکی مرا واداشت تا فکر کنم. چرا زندگی او آنگونه شد و زندگی من اینگونه؟ چرا من باید به دور دنیا سفر کنم در حالیکه برای کوکی حتی رفتن به خانه آنقدر مشکل است؟ این نوع مواجهه، این نوع حساسیت، این نوع مطالعه واقعا می تواند چشم های شما را باز کند.

تلاش کنید تا این تجارب را لمس کند. بگذارید شما را متاثر سازد، بگذارید شما را آموزش دهد، بگذارید برای شما عرصه گسترده تر ارزش و ثروت هیجانی بدهد. این مشاهدات اضافی در مسیری که شما خود را شفاها ارایه می کنید، نشان می دهد و شما را توانا می سازد مردمانی را لمس کنید که قبلا نمی توانستید لمس کنید. شما را توانایی می دهد به مردمانی رسیدگی کنید که قبلا نمی توانستید برسید. حرف های شما نسبت به هر وقت دیگر قدرت تصویری بیشتری خواهد داشت، وقتی شما شاهد بعضی از این تجارب باشید.

از خود پرسان کنید، «من چه باید انجام دهم و چه تجاربی را بگذرانم تا برایم درک و فهم وسیع انسان های را بدهد که رنج می برند و شاد می باشند؟ من چگونه می توانم حساسیت بیشتری در مقابل مشکلات زندگی داشته باشم و هم چنان در مقابل کامیابی های آن، درد ها و خوشی های آن، ناکامی ها و موفقیت های آن»؟ شما با پاسخ به این پرسش ها و بعد با دنبال نمودن پاسخ ها، تا اندازه زیادی می توانید توانایی خود برای لمس دیگران را افزایش دهید.

۶.۸. انکشاف مهارت های گروهی

حال که اساسات مهارت های گفتگو را بررسی کردیم، اجازه دهید ببینیم که شما چگونه می توانید این مهارت ها را برای ایجاد حرفه های بیشتر به کار ببرید. کار گروهی نقش کلیدی دارد، کار در داخل یک گروه مردمی که می شناسید یا می خواهید بشناسید. من به صورت فوق العاده شش شیوه را برای کار موثر گروهی توصیه می کنم.

اول: به هنگام انکشاف مناسبات از طریق کار گروهی به خاطر داشته باشید که آنها باید به صورت متقابل مفاد پذیر باشند. لطف و مرحمتی که شما برای کسی انجام می دهید، توقع می رود که روزی برگردانیده شود. هر تماسی که شما برای کسی می دهید، توقعی برای برگشت دارید. برای هر بخششی که می دهید، توقعی برای برگشت دارید. اما قانون کشت و درو را به خاطر داشته باشید: شما چیزی که می کارید، چندین چند آن به شما برخواهد گشت. شما در یک مناسبات خوب کار گروهی در مقابل چیزی که برای کسی می دهید، بیش از یک

تماس و یک بخشش دریافت خواهید کرد. اگر شما می بینید که داد شما به مراتب بیشتر از گرفت شما است، شاید زمان آن رسیده باشد که در جستجوی یک گروه جدید باشید.

دوم: مناسبات را فعال نگه دارید. گشایش های ربع وار را زمان بندی کنید. محافل گروهی را در اتاق کار برنامه ریزی کنید. اگر شما داستانی در باره تماس های خود در روزنامه می بینید، کلیپ آن را گرفته و برایش همراه با یک یاد داشت تبریکی ارسال کنید. مقالاتی را برایش ارسال کنید که با حرفه او مناسب باشد. تماس را نگه دارید. فقط زمانی زنگ نزنید که نیاز دارید؛ تماس منظم را نگه دارید.

سوم: سپاس گذاری و قدردانی خود را ابراز کنید. واضح سازید که شما از تماس ها یا بخشش های که به شما فرستاده شده، قدردان هستید. مزد دریافتی ارسال کنید در صورتیکه معامله آخری نتیجه تماس های شما باشد. هدیه خاص بفرستید، اگر بخششی در جریان باشد.

شخصی را می شناسم که در رابطه با یک آشنایی مستحق پاداشی گردید. این پاداش او را صاحب هزاران دالر ساخت. او چه کرد؟ یک بوتل دام پیریگنون و دو شیشه بسیار گرانبهای بلور حاشیه طلایی و یک تشکر نامه فرستاد. او نیاز نداشت این کار را انجام دهد، اما گیرنده آن هرگز این فرد را فراموش نخواهد کرد! ابراز سپاس گذاری و قدردانی را فراموش نکنید.

چهارم: مناسبات مسلکی خویش را مسلکی نگه دارید. اگر معلوم شود که حسادتی در کار است، مودبانه آن را قطع کنید. وقتی مناسباتی نمی تواند بیشتر به مفاد شما باشد، دیگر متقابلا مفید نیست، از آن دوری گزینید. اگر مناسباتی که شما از طریق گروه اعمار می کنید معلوم شود که مضر است، آنرا قطع کنید.

پنجم: نیاز دیگران برای موفقیت را به خاطر داشته باشید. این پاداش مهمی است که باید در ذهن خود داشته باشید، به ویژه وقتی شما با کسی معامله دارید که در حرفه خود مثل شما پیشرفته نیست. با احترام نمودن این نیاز، فراهم آوری دستورات و رهبری، به اشتراک گذاری بعضی تجارب خود با دیگران، آنها می توانند فرصت های برای شما بیاورند. چرا؟ آنها بینش شما را ارزش خواهند گذاشت. آنها تجربه شما را ارزش خواهند گذاشت. مهم تر از همه، آنها زمان و دانشی را ارج خواهند گذاشت که شما با آنها به اشتراک گذاشته بودید. کسانی را تقدیر کنید که در مسیر راه قرار دارند. شما یک روز خواهید یافت که این زحمت اضافی شما بوده که باعث بالا رفتن آنها شده، چیزی که آنها نیاز داشتند.

ششم: به خاطر داشته باشید که رقابت چیز خوبی است. رقابت سالم درست است. رقابت وقتی که مثبت باشد، می تواند معیاری باشد که شما باروری خود را توسط آن اندازه گیری کنید. رقابت برای رسیدن به یک هدف به مراتب نجیب تر از رقابت برای شکست دادن یک همکار است.

با داشتن مهارت های خوب گروهی، یک رقابت دوستانه در بین دو همکار می تواند شخصیت ساز باشد. طور مثال دو وکیل مدافع در یک محکمه را در نظر گیرید. اگر شما فقط شوخی های محکمه آنها را ببینید، فکر خواهید کرد که آنها رقیب های شریری اند. اما اگر از محکمه بیرون شوید، احتمالا خواهید دید که آنها بازی تینس بعدی خویش را یکجا بررسی می کنند.

شما با گفتگوی ماهرانه خود می توانید توانایی خود برای کار با دیگران را افزایش دهید. گوش کنید. صحبت کنید. به اشتراک بگذارید. همدردی کنید. جانبداری کنید. شما با گسترش کار خوب با مردمانی که می شناسید، می توانید کار خوب با کسانی را گسترش دهید که نمی شناسید. شما توانایی آن را خواهید داشت که مهارت های گروهی را انکشاف دهید. شما وقتی آن را انجام دادید، خواهید یافت که کار گروهی یک شیوه غیرقابل باور برای افزایش فرصت های شماست... پاداش به پاداش، تماس به تماس.

۷.۸. تقویه عضلات ذهنی

مناظره یک شکل عالی پالایش گفتگو است. یکی از بهترین دلایل شمولیت در مناظره به خاطر تمرین ذهن است. شما از طریق مناظره می توانید نه تنها اندیشه های خود را پالایش کنید، بلکه همچنان می توانید عضله های ذهنی خود را انکشاف دهید. اگر زمانی وجود داشته باشد که ما نیاز به عضله ذهنی داشته باشیم، همین الان است، هنگامیکه ما به هزاره جدید داخل می شویم. ایدیولوژی ها از تمام جهات برای ما در حال رسیدن اند. بعضی از آنها در هماهنگی با کمک برای اعمار یک دنیای خوب کار می کنند و بعضی ها در تناقض خواهند بود. اما صرفنظر از اینکه اندیشه ها در هماهنگی یا تناقض باشند، شما نیاز دارید عضله های ذهنی ضروری را داشته باشید تا توانایی درک اندیشه های مختلف را داشته باشید، آنها را طبقه بندی نموده و نظریات خود را به صورت واضح ارایه کنید.

ما می توانیم داخل مناظره بزرگی شویم که آیا مثبتی بدون منفی وجود دارد. بهترین پاسخ من این است: چنین چیزی به نظر نمی رسد. آیا خوبی بدون زشتی وجود دارد؟ من همچنان فکر نمی کنم. آیا زندگی بدون مرگ وجود دارد؟ احتمالا نه. معلوم می شود که هر دو را باید داشته باشیم تا یک سناریو بسازیم. آیا سلامتی بدون مریضی وجود دارد؟ چنین چیزی به نظر نمی رسد. آیا روشنی بدون تاریکی وجود دارد؟ نه، من فکر نمی کنم. آیا بردی بدون باخت وجود دارد؟ چطور می تواند موجود باشد؟ چنین چیزی به نظر نمی رسد. شما نمی توانید ببرید، اگر کسی نبازد.

روزی یک شخصی از من در باره تعریف زندگی پرسید. من گفتم، زندگی عبارت از مبارزه به خاطر نگه داشتن مرگ در یک فاصله قابل احترام است. مرگ می خواهد که قبل از بلوغ فرا

رسد و شما نیاز دارید که او را به عقب بزنید تا حتی الامکان زندگی کنید. چرا؟ زیرا مریضی به خاطری وجود دارد تا سلامتی شما را به یک کنج کوچک تیله کند. شما باید مطمین سازید که رژیم های سلامتی شما موجود باشد تا مریضی را به یک کنج کوچک تیله کند. یک تعداد می خواهند یک تعداد دیگر را تیله کنند. بهترین طریقه ای که من می توانم تجربه انسانی را تشریح کنم: تضاد ها در تصادم قرار دارند و ما در بین آنها قرار داریم. در وسط آن محالفانی که برای عرصه رقابت می کنند، فرصت درخشان تجربه انسانی قرار دارد. این همان چیزی است که سناریو را می سازد.

ما باید یاد بگیریم که هر دو مثبت و منفی را از طریق هنر مناظره در آغوش بگیریم. ما مجبوریم که از هر دو پیاله بنوشیم. شما نمی دانید چه چیزی را از دست می دهید اگر از عرصه کامل تجربه انسانی کمتر بدانید، درامه کامل با تمام تصادم ها و تصادف هایش.

اگر شما به یک ارکستر سمفونی گوش کنید و تمام شب ساز های شاد نه نوازد. شما چه اندازه ای آن را خواهید گرفت؟ هیچ کس باقی نه خواهد ماند. آیا شما نمی خواهید از صدای شگفت انگیز سیمبل، موسیقی غم انگیز بشنوید که شما را به تراژیدی زندگی می کشاند؟ البته! تمام ارکستر را برایم بنوازید. هیچ بخش آن را کنار نگذارید. اکثریت موسیقی جهان در کلید کوچک نوشته شده است - کلید ترحم، غمگینی، اسرار و تشویش. شما نمی توانید از آن صرفنظر کنید. شما مجبورید انرا تجربه کنید. در غیر آن سناریوی وجود نخواهد داشت؛ زندگی وجود نخواهد داشت.

ما به منفی ها نیاز داریم تا ما را هشدار دهد. تصور کنید که شما در یک جاده کشور و سر به پایین رانندگی دارید. در پیش رو پلی خراب شده، اما هیچ علامه ای برای اخطار وجود ندارد. کسانی که قبلا به پایین رسیده اند، تصادم بزرگ داشته اند. کسی لنگ لنگان به طرف بالای جاده روان است و شما به سرعت در حرکت هستید. او به شما اشاره می دهد و توصیه می کند که در این جاده، بیشتر به طرف پایین نروید، زیرا پل خراب شده است. آیا این عاقلانه خواهد بود که بگوییم، «من این چیز های منفی را نمی خواهم. شما به فکر خود باشید»! و به طرف پایین جاده پیشروی می کنید؟ نه! وقتی شما به این آدم نگاه کنید، معلوم می شود که او تصادم نموده و پاسخ عاقلانه این خواهد بود که «هی، بهتر است متوجه شوم. بهتر است در این جاده نروم. کسی در این جاده رفته و فاجعه داشته است. می خواهم توصیه او را بگیرم و مسیر خود را تغییر بدهم».

این آن چیزی است که من از شما پرسان می کنم: ارزیابی کنید. ما به فهرست کامل اندیشه ها هم در جانب منفی و هم در جانب مثبت نیاز داریم. ما نیاز داریم که در باره هر دو یعنی خوبی و زشتی بدانیم. ما نیاز داریم که هم ارتفاعات و هم عمق ها را درک کنیم. ما به این ترتیب، برای حرکت در جاده زشت دچار وسوسه نخواهیم شد، با وجودیکه شاید مزه و لذت خوبی در آغاز داشته باشد. بعضی اوقات قدرت در آغاز مزه خوبی دارد، اما پیامبر باستانی

گفته است، بعضی اوقات چیزی که در دهان مزه خوب بدهد در شکم به تلخی تبدیل می شود. ما به ارقام کاملا متوازن هر دو جانب منفی و مثبت نیاز داریم.

اگر ذهن شما در جستجوی کامل اندیشه ها باشد، تلاش در جهت پیدا کردن چیز های که فکر می کنید درست اند، همگان منفعت خواهند برد. شما باید ذهن سالمی داشته باشید و مناظره یکی از راههای است که می توانید به آنجا برسید.

۸.۸. پرسیدن و دریافت کردن

اجازه دهید برایتان فلسفه ای از انجیل بگویم که به شما درس می دهد چگونه می توانید هر چیزی را که می خواهید بدست آورید: «پرسش یا پرسش گری». از مهم ترین مهارت های که در زندگی باید آموخت، مطمین سازید که مهارت پرسشگری در بالای آن باشد.

شما شاید یک کارگر خوب، صمیمی و کوشا باشید، اما در مقایسه به کار سخت و صمیمی بودن در زندگی باید بهتر عمل کنید. شما ورشکست و خجالت زده خواهید بود. شما همچنان باید یک پرسشگر خوب باشید.

اجازه دهید برای تان بعضی نقاط کلیدی در رابطه به قدرت پرسش را بدهم. اول، پرسش پروسه دریافت کردن را شروع می کند. در حقیقت، فارمول کلی برای پرسش عبارت از تردید داشتن است. این می گوید، «بپرس و بگیر». پرسیدن مثل تیله کردن یک تکمه برای شروع ماشین ذهنی و هیجانی شماست. من نمی دانم این چگونه کار می کند، اما می دانم که این کار می دهد. پرسیدن آغاز گرفتن یا دریافت کردن است.

دوم، دریافت کردن مشکل نیست. شما نیازی ندارید بالای دریافت کردن کار کنید. این اتوماتیک است. اگر دریافت کردن مشکل نباشد، پس چه است؟ این ناکامی است که پرسیده نشود. کسی می گوید، «من این را همین لحظه می بینم. من امسال هر روز برخاستم و سخت کار کردم، اما در خانه من هیچ یک از فهرست چیز های که من در زندگی می خواهم، وجود ندارد». مگر شما نمی بینید؟ او یک کارگر خوب است، اما یک پرسشگر ضعیف است.

سوم، دریافت کردن مثل بحر است - جاهای فراوانی در اطراف ما وجود دارد که باید رفت، به ویژه در این کشور. اینجا مثل یک بحر است. موفقیت در ذخیره کوچک نیست. مشکل در این است که یک تعداد مردم با یک قاشق به بحر می روند. آنچه من به شما پیشنهاد می کنم، با درنظر داشت اندازه بحر، قاشق خود را حد اقل با یک سطل تعویض کنید. شما زمانی بهتر معلوم می شوید که با یک سطل به بحر بروید. اطفال شما را مسخره نه خواهند کرد.

در اینجا چیز دیگری در باره پرسیدن را باید به خاطر داشت: دو شیوه برای پرسیدن وجود دارد. یکی عبارت از پرسیدن هوشمندانه است. زیر لب سخن نگویید. شما با زیر لب سخن گفتن هیچ چیزی بدست نمی آورید. واضح باشید، مشخص باشید. پرسش هوشمندانه به سوالات اینگونه پاسخ می دهد: «چقدر بلند؟ چقدر دراز؟ چه مقدار؟ چه وقت؟ چه اندازه؟ چه مودل؟ چه رنگ»؟ توضیح دهید که چه می خواهید. آن را مشخص کنید. به خاطر داشته باشید که اهداف مشخص مثل مقناطیس است. شما آنها را هر قدر بهتر مشخص کنید، آنها قوی تر جذب می کنند.

شما نیاز دارید که پاسخ های دو پرسش بسیار مهم را بدانید. «من چه می خواهم»؟ هدف است. «برای چه می خواهم»؟ مقصد (دلیل یا چرا) است. مقصد قوی تر از هدف است. آنچه شما می خواهید (هدف)، قدرتمند است، اما شما چیزی را که به خاطر آن می خواهید (مقصد)، قدرتمند تر است.

سرانجام، پرسش باورمندانه. وقتی زمان پرس باورمندانه می رسد، اطفال ماهران آن اند. آنها قویا باور دارند چیزی را که می خواهند، با پرسیدن بدست می آورند. این آن چیزی است که شما به انجام آن نیاز دارید. شما با تعقیب این شیوه طفلانه می توانید هر چیزی را بدست آورید که می خواهید و حتی بیشتر. این قدرت پرسش ماهرانه است.

فصل نهم - پویایی رشد و تغییر

«یگانه شیوه ای که زندگی شما بهتر شود وقتی است که شما بهتر شوید. بهتر شدن چیزی نیست که آن را آرزو کنید؛ بهتر شدن چیزی است که شما باید شوید».

«انتخاب شما در زندگی: شدن بخشی از آنچه می توانید و یا شدن «تمام» آنچه می توانید. بهترین مشوره من این است که گزینه «تمام» را انتخاب کنید».

«وقتی کتاب کارکرد های شما به پایان می رسد، بگذارید برد ها و باخت های شما را نشان دهد. اما نگذارید نشان دهد که شما تلاش نکرده اید».

«مهم نیست ما برای تغییر سرنوشت چقدر آماده هستیم، وقتی ما حد اقل توقع داشته باشیم، یک چیزی پدیدار خواهد شد. وقتی آن زمان فرا رسد، مردمی که بر غیر پیش بینی شده ها پیروز می شوند آنهای اند که آماده توافق و سازگاری اند».

۱.۹. امید آینده

یک پیر مرد عاقل و انعطاف پذیر که عادت داشت هر ماه در کلب حومه شهر خود شام بخورد - با نشستن در یک میز دراز و پوشیده با سرمیزی سفید و شمع های نقره ای که با خدمه های ملبس با لباس رسمی خدمت میشد - دوست داشت که دوستان خود را با میوه های تجارب چندین ساله خود پذیرایی کند. او پس از صرف شیرینی و قهوه از میز دور شده و یک سیگار بزرگ وارداتی روشن می کرد. او وقتی چوبک گوگرد را روشن می کرد، این جمله را با خنده ادا می کرد، «این سیگار یگانه زیاده روی یک پیر مرد است» - و بعد به یکی از داستان های خود شروع می کرد.

آنها اکثرا با یک سوال آغاز می کردند، اینگونه، «آیا با شما در باره زمانی سخن گفته ام که فابریکه ها را برای موسسه بزرگ XYZ در جنگل های دور افتاده جورجیا شروع کردم، مجبور بودم که برای آنها کمی در باره تجارت و رفتار های خوب درس بدهم»؟

با وجودیکه داستان ها همیشه به عین ترتیب شروع می شد، هیچگاه یکسان نبوده و در آنجا همیشه یک نوع خرد گرایی با ارایه مثال ها و دساتیر واقعی و قابل ملاحظه وجود داشت. این مرد با وجود اینکه بسیار پیر، بسیار عاقل و بسیار انعطاف پذیر بود، یک قانون آهنین برای تعامل با دیگران داشت. این قانون دربرگیرنده آموزش و رشد از هر تجربه بود، طوریکه منفی ها هرگز نباید تکرار گردند.

او می گفت، «اگر یک مرد مرا یکبار احمق سازد، فکر می کنم، آن خوب نیست، و من آن را به خاطر خواهم داشت. اگر همان مرد مرا بار دوم احمق سازد، فکر می کنم، شرم بر شما باد. اگر همین دوست مرا بار سوم فریب دهد، خوب، برای من هشدار داده شده بود و باید مسیر خود را تغییر می دادم و اگر تغییر نداده ام، پس فکر می کنم، شرم بر من باد».

اگر شما برخورد های خود را در رابطه با حالات و وقایعی که زندگی شما را می سازد، تغییر نمی دهید، شما انعطاف پذیر نبوده و بزرگ ترین دارایی خود به حیث یک موجود انسانی را دور می اندازید. هیچ یک از ما نمی تواند به صورت کامل حوادث بیرونی را کنترول کند، اما ما همیشه می توانیم برخورد های خود را کنترول و سازگار کنیم. هیچ یک از ما نمی تواند بداند که کدام ورق، سرنوشت ما را می سازد، اما ما همیشه می توانیم کنترول کنیم که با آنها چگونه بازی کنیم.

۲.۹. آغاز پروسه تغییر

من چندی قبل در جریان کنوانسیون روسای کمپنی های تیل در هانولولو یک سیمینار برگزار کردم. وقتی ما به دور میز کنفرانس نشسته بودیم، یکی از آنها پرسید، «آقای رون، شما بعضی از اشخاص مهم دنیا را می شناسید. شما چه فکر می کنید که ده سال آینده چگونه خواهد بود»؟ من گفتم، «آقایان، من مردمان درست را می شناسم. من می توانم بگویم». لذا، تمام آنها بسیار به دقت گوش فرا دادند. من گفتم، «آقایان، بر بنیاد اشخاصی که من می شناسم و هم بر بنیاد بهترین تجارب شخصی خودم، من نتیجه گیری کرده ام که در ده سال آینده، همه چیز همانطوری خواهند بود که تقریبا همیشه بوده است».

این را به خاطری گفتم تا بالای آن نکته تاکید کنم و هم به خاطری که آن درست است. همه چیز تقریبا همانگونه خواهند بود که همیشه بوده اند. جذر و مد ها می آیند و بعد چه واقع می شود؟ پس می روند. این قضیه در درازنای شش هزار سال تاریخ نبشته همینطور بوده و احتمالا مدت ها پیش از آن؛ لذا به گمان اغلب تغییر نه خواهد کرد.

روز ها روشن می شود و بعد چی؟ دوباره تاریک می شود. برای شش هزار سال. ما حال نباید به خاطر آن مبهوت و وحشت زده شویم. اگر آفتاب غروب می کند و یک کسی می گوید، «چه واقع شد»؟ باید پس برآمده باشد، من حدس میزنم. این همیشه تقریبا در عین وقت غروب می کند.

بر بنیاد چرخش روزگار، موسم بعدی پس از خزان، زمستان است. اگر کسی می پرسد، زمستان برای چه مدتی خزان را تعقیب می کند؟ همیشه، بدون ناکامی برای شش هزار سالی

که ما آن را ثبت داریم. البته، بعضی زمستان ها دراز و بعضی ها کوتاه است، بعضی ها سخت و بعضی ها آسان است، اما آنها همیشه به صورت درست پس از خزان می آیند. قرار نیست که این تغییر کند.

شما بعضی اوقات می توانید این را دریافت کنید و بعضی اوقات به هیچ شیوه نمی توانید آن را معلوم کنید. بعضی اوقات خوب تیر می شود و بعضی اوقات به مشکل بر می خورید. بعضی اوقات باد در مسیر ما و بعضی اوقات در جهت معکوس ما می وزد. قرار نیست که اینها تغییر کنند. جریان شش هزار سال گذشته این را ثبت نموده است: فرصت ها آمیخته با مشکلات است. قرار نیست که این تغییر کند.

بعضی ها می گویند، «خوب، بعد، زندگی من چگونه تغییر خواهد کرد»؟ پاسخ این است: وقتی که شما تغییر کنید. صرفنظر از اینکه من با اطفال مکتب صحبت می کنم و یا با روسای تجارت ها، پیام من همیشه یکسان است. یگانه شیوه ای که شما می توانید بهتر شوید، وقتی است که شما بهتر شوید. بهتر شدن چیزی نیست که برای آن آرزو کنید؛ بهتر شدن چیزی است که شما باید شوید.

۳.۹. زندگی نو

من زمانی یک سیمینار در سنت لویز میزوری داشتم. وقتی خلاص شدم، مردی طرفم آمد و گفت، «آقای رون، شما واقعا خوش من آمدید. من می خواهم فلسفه خود را تغییر بدهم. من می خواهم نگرش خود را تغییر بدهم. من می خواهم زندگی خود را تغییر بدهم. من می خواهم همه چیز را تغییر بدهم. شما امروز مرا لمس کردید و از من خواهید شنید. شما روزی داستان مرا خواهید شنید».

خوب، تعداد زیاد مردم برای من عین چیز را گفته اند، اما من همیشه وقتی تشویق شده ام که یک کسی شوق رشد را ارایه کند. لذا من برای او خوش بختی آرزو کردم و گفتم که امیدوارم یک روزی او را دوباره ببینم.

مطمینا چند ماه پس، من باز هم در سنت لویز بودم تا سیمینار دیگری داشته باشم. وقتی خلاص شدم، دیدم که این مرد به طرف من می آید. او گفت، «من متیقین هستم که مرا به خاطر دارید، همان مردی که گفته بود من می خواهم بعضی تغییرات بیاورم، شما مرا لمس کرده اید». البته من او را به خاطر داشتم.

او گفت، «من به شما می گویم، برای من اوضاع در جهت تغییر است. من نمی توانم بهبودی های را باور کنم که در مدت چند ماه برای من رخ داده است. یکی از آن چیز های که من

تصمیم گرفتم تغییر بدهم رابطه من با خانواده ام بود. من یک خانم و دو دختر دوست داشتنی نوجوان دارم. والدین نمی تواند بیشتر از این ها دختران قشنگ تر و دوست داشتنی تر داشته باشند. من یگانه کسی بودم که برای آنها مشکلات ایجاد می کردم. این دختران هیچ گاهی برای ما مشکلاتی ایجاد نکرده بودند. من کسی بودم که اکثرا در طول این سال ها تمام مشکلات و رکود را بار آورده بودم».

او ادامه داد، «دختران من علاقه داشتند که به محفل موسیقی راک بروند و من همیشه برایشان مشکل ایجاد می کردم. آنها به خاطر پول از من گدایی می کردند. من برایشان می گفتم، «من نمی خواهم که شما بروید و آنقدر ناوقت در بیرون باشید. موسیقی بسیار بلند است. شما می خواهید شنوایی خود را از دست بدهید. شما قادر نخواهید بود که در زندگی خود شنوایی داشته باشد». من فقط مشکل ایجاد می کردم. اما آنها به گدایی، گدایی و گدایی ادامه می دادند. سرانجام، وقتی آنها بیش از حد گدایی می کردند، من می گفتم، «خیلی خوب، این هم پول. اگر شما می خواهید به آن چیز خراب بروید، بروید». این همان شیوه ای بود که من تا حال بکار برده بودم.

«من پس از اینکه سیمینار شما را ترک کردم، تصمیم گرفتم که تمام آن را تغییر بدهم. شما باور نخواهید کرد. من چند روز پیش روزنامه را گرفتم و در یک اعلان دیدم که یکی از بهترین اجراکنندگان مورد پسند دختران من به شهر می آید. حدس بزنید که من چه کردم... خودم رفتم و تکت ها را خریداری کردم و آن را به خانه آورده و در یک پاکت گذاشتم. وقتی پسانتر دختران خود را دیدم، آن پاکت را برایشان تقدیم کردم و گفتم، «شما این را باور نه خواهید کرد، اما در داخل این پاکت دو تکت برای کنسرت آینده است. شما حتما خوشحال خواهید بود، بدانید که روز های گدایی شما به پایان رسیده است». آنها نمی توانستند باور کنند.

«من از آنها خواستم تا وقتی به کنسرت نرفته اند، پاکت را باز نکنند. آنها موافقه کردند. لذا زمان کنسرت فرا رسید، آنها پاکت را باز کردند و تکت ها را به رهنما دادند. او گفت، «مرا تعقیب کنید»، او به طرف پش رو می رود. دختران می گویند، «هی، نگه دارید، نگه دارید. چیزی باید غلط باشد». او بار دیگر نگاه می کند و می گوید، «نه، چیزی غلط نیست. مرا تعقیب کنید - شما در ریف دهم مرکز می نشینید». حال آنها واقعا نمی توانستند باور کنند! یگانه تکت های که آنها می توانستند برای آن گدایی کنند در بالکونی سوم قرار داشت، جاییکه نمی توانستند ببینند.

«من آنشب کمی دیرتر ایستاده شدم. مطمینا فقط پس از نیمه شب، هر دو دخترم با غرق خوشی از طریق دروازه پیش رو داخل شدند. یکی از آنها بدورم و دیگری دست های خود را در گردنم انداختند. هر دو می گفتند، «شما یکی از بزرگترین پدران یگانه دنیا هستید».

او نتیجه گیری کرد، «آقای رون، شما راست می گفتید. من نمی توانم باور کنم که با عین پول

می توانم یک پدر متفاوت باشم. این چه تفاوتی در زندگی من دارد».

این یک داستان واقعی است. این چیزی است که شما می توانید در سبک زندگی خود داشته باشید، در حرفه فروشندگی خود و مدیریت خود. شما می توانید آن را در هر بخشی از زندگی خود انجام دهید.

اگر شما به دارایی نابرابر خود نظر دارید، یگانه چیز های را که دارید نفرین نکنید: دانه و خاک، آفتاب و باران، معجزه ها و موسم ها. در عوض، به تغییر، اجرا و ارزیابی چیز ها با یک شیوه جدید شروع کنید، این پروسه تغییر شما را پرواز خواهد داد. شما باور نخواهید کرد که در یک مدت کوتاه چه چیزی رخ خواهد داد.

۴.۹. حساب کردن بالای خود

در اینجا یک شیوه قدرتمند برای تغییر و رشد وجود دارد: خود باوری یا اعتماد-بنفس خود را تقویه کنید. مسئولیت زندگی خود را به دوش خود گیرید. مسئولیت همه چیز های را به دوش گیرید که بالای شما واقع می شود. بدانید هر تصمیمی که شما آگاهانه گرفته اید سرنوشت فعلی شما را ساخته است. بدانید هر چیزی که امروز رخ می دهد، نتیجه مستقیم آن چیز های است که شما دیروز انجام داده اید.

اعتماد-بخود بدین معنی نیست که شما نمی توانید با دیگران کار کنید یا اعتماد کنید. در حقیقت، اعتماد به خود می تواند شما را به یک همکار، شریک و دوست با ارزش تبدیل کند. اعتماد-بنفس به معنای محاسبه کردن بالای خود است. اعتماد کردن به خود است. مسئول بودن در مقابل خود است. اعتماد کردن به شعور خود است. اعتماد کردن به نتایجی است که شما از مطالعه تجارب و فلسفه های خود انکشاف داده اید. گرفتن اعتباری است که شما باید بپردازید. آموختن از غلطی های است که شما کرده اید و بعد انتقال آن ارزش به دیگران.

روان شناسان گشتالت یک نمونه اعتماد-بنفس را می دهند. آنها می گویند شما به خاطر گیر ماندن در باران مسئول هستید. آنها می گویند، شما با تصمیم عدم انتقال یک چتری در هر روز تصمیم گرفته اید که تر شدن اتفاقی را تحمل کنید. ترجمه؟ شما به علت آماده نبودن، انتخاب گیر ماندن در بعضی حوادث ناگوار زندگی را کرده اید: باران، ناکامی ها، ضایعات اقتصادی، ضایعات روابط، ضایعات مسلکی یا ضایعات شخصی. شما به علت آماده نبودن و به علت عدم تفکر قبلی، انتخاب خود را کرده اید.

در اینجا جانب دیگر نیز وجود دارد. شما با آماده بودن، چانس های موفقیت خویش را افزایش می دهید. شما احتمال تسخیر فرصت های را افزایش می دهید که در مسیر شما می آیند،

آماده بودن در داخل خود برای استفاده از حالاتی که یک بار در زندگی می آیند.

بعضی مردم علاقه دارند به خاطر غلطی ها و شکست های خود دیگران را ملامت کنند. آنها می گویند، «این گناه من نیست که گزارش اجرا نشده است، فلانی و فلانی بخش خویش را نکرده اند». البته که این تقصیر شما است. این گزارش شما نیز است. این مسئولیت شماست ببینید تا همه کسانیکه کار می کنند، سهم خویش را اجرا کنند.

شما نمی توانید بالای اطرافیان خود کنترول داشته باشید، اما این به خود-مفادی روشنگرانه شماست که در بالای چیز ها قرار داشته باشید. به ویژه آن چیز های که بالای آینده شما اثر گذار اند.

آیا شما فکر می کنید رئیس شما توجه دارد که جان بخش خود را اجرا نکرده است؟ آیا شما فکر می کنید او جان را به حیث یک آدم خراب می بیند؟ البته که نه. تمام آنچه او می بیند خط آخر است: گزارش داده نشده است. برای چیز های که بالای شما اثر گذار است، مسئول باشید.

شما می توانید مطمئین سازید که با امتحان کردن افرادی که با شما کار می کنند، افرادی که گروه شما را می سازند، مسئولیت بیشتری را به عهده دارید. شما می توانید با این گفتار مسئولیت بیشتری داشته باشید که، «هی، جان، شما بخش خود را چگونه انجام می دهید؟ شما به کمکی نیاز دارید؟ آیا ما می توانیم کسان دیگری را در اینجا بگذاریم تا شما را در ختم کردن آن کمک کنند»؟ اگر جان بطور مداوم بخش خود را انجام داده نمی تواند، شما باید او را عوض کنید. اگر او بخش خود را انجام داده نمی تواند، شما باید کسی را پیدا کنید که او می تواند انجام دهد. یعنی چه؟ این بصورت منفی بالای شما اثر می گذارد! شما نمی توانید صبح از خواب برخیزید و پروژه ای که باید انجام شود، امید و آرزو داشته باشید که جان بخش خود را انجام داده است. نه، شما باید مسئول باشید، زیرا این می تواند به حرفه شما نیز اثر گذار باشد.

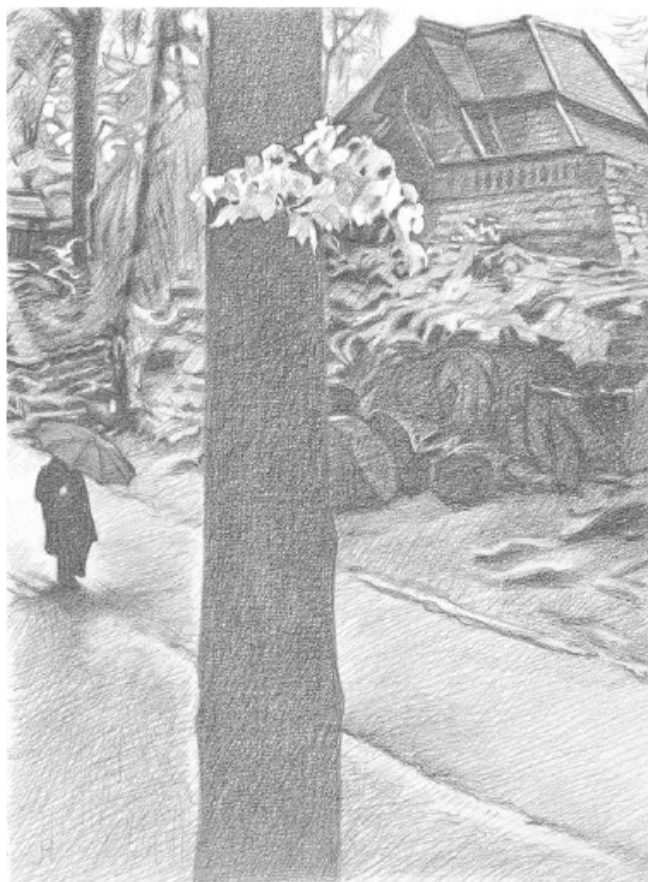
شیوه من برای یک آینده بهتر در حرفه قبلی ام فقط این بود که در جریان روز با امیدواری می رفتم. من عادت داشتم چیزی مشابه این بگویم، «من امیدوارم که چیز ها به طرف بهتر شدن تغییر کند». بعد دریافتم: چیز های بیرونی نمی توانند تغییر کنند، مگر اینکه من تغییر کنم.

برای شما نیز چنین است. شما نمی توانید آن را بالای کس دیگری بیندازید. شما نمی توانید امیدوار باشید که کس دیگری آن را برای شما تغییر بدهد. شما نیاز دارید که مسئولیت را به عهده گیرید.

شما نمی توانید محیط، موسم یا باد را تغییر دهید. اما شما می توانید عادت خواندن خود را

تغییر دهید. شما می توانید این را تغییر دهید که برای آموزش مهارت ها می روید یا نه؛ تیل نیمه شبی را می سوزانید؛ خود را دور می دهید؛ ارزش خود را دو چند، سه، پنج یا ده چند می سازید. آن چیز های را که می توانید کنترول کنید.

شما کنترولی بالای ستارگان ندارید، اما شما بالای این کنترول دارید که شبانه مکتب بروید یا نه، صنوف بزرگ سالان را بگیرید یا نه و بعضی مهارت های نو بیاموزید. اگر شما آن را انجام ندهید، این گناه شما است. شما باید مسئولیت شخصی را بپذیرید. شما باید اعتماد-بنفس داشته باشید.



شکل ۱۲. شما به علت آماده نبودن، چانس گیر ماندن در بعضی حوادث ناگوار زندگی را انتخاب می کنید، مانند یک روز بارانی. تصمیم بگیرید که با خود چتری انتقال بدهید.

۵.۹. شدن چیزی که می توانید

شما چگونه می دانید که چه وقت موفق هستید؟ آیا شما باید یک میلیونر باشید؟ نه، آنچه ما از شما می خواهیم این است که تمام آن چیزی که امکان دارد، بدست آورید. اگر شما سالانه ده هزار دالر درآمد داشته باشید و این بهترین مقداری باشد که شما می توانید، آن کافی

است. خدا و همگان خواهند دید که وضع شما خوب است. کلید آن است که فقط آن چیزی را انجام دهید که به بهترین وجه می توانید. اگر این مقدار، ده هزار دالر در یک سال است، فوق العاده! اگر یکصد هزار دالر در یکسال است، فوق العاده! اگر یک ملیون دالر در یکسال است، فوق العاده!

مهم نیست شما سالانه ده هزار دالر یا یک ملیون دالر بدست می آورید، اگر شما بهترین امکان را انجام داده باشید. ماهیت زندگی، رشد است. این عبارت از اجرای بهترین امکان است.

در اینجا یک چیز دلچسب وجود دارد: انسان ها یگانه موجودات زنده ای هستند که به مراتب کمتر از آنچه می توانند، انجام می دهند. انسان ها یگانه موجودات زنده ای هستند که در بدل مقدار کمی راضی می شوند. تمام موجودات زنده به استثنای انسان ها تا ظرفیت اعظمی خود تلاش می کنند. یک درخت چقدر بلند می شود؟ تا حدی که امکان دارد. شما هرگز نشنیده اید که یک درخت به اندازه نصف توانمندی خود بلند شود. نه. درخت ها نیمه رشد نمی کنند. درخت ها ریشه خود را تا حدی عمیق می سازند که امکان دارد. آنها شاخه های خود را تا حدی که ممکن است بلند می برند و هر برگ و هر میوه ممکن را تولید می کنند.

در حقیقت، شما هرگز نشنیده اید که یک انسان نیمه رشد نموده باشد - از نگاه فزیکی درست است. ما تا زمانی رشد می کنیم که امکان دارد. این رمز ژنیتیکی است. آن بخشی از زندگی که ما نمی توانیم کنترول کنیم. این رشد ذهن ما است که ما می توانیم کنترول کنیم، اما میل داریم که آنرا نادیده بگیریم. این میل دارد که از ما دور شود. تمام اشکال حیات به گونه میراثی در جهت ظرفیت اعظمی خویش تلاش می کنند، به استثنای موجودات انسانی.

چرا ما در جهتی تلاش نمی کنیم که تمام امکان آن وجود دارد تا ظرفیت خویش را کامل سازیم؟ زیرا برای ما کرامت «انتخاب» داده شده است. همین کرامت ما را از تمساح ها و درخت ها و پرنده ها متمایز می سازد. کرامت انتخاب ما را از تمام اشکال دیگر زندگی متفاوت می سازد.

انتخاب ها: بخشی از آن چیزی شویم که می توانیم یا تمام آن چیزی شویم که می توانیم. بهترین مشوره من به شما این است که گزینه «تمام» را انتخاب کنید. تمام چیز های را بدست آورید که می توانید. تمام کسانی را دوست خود سازید که می توانید. تمام کتاب های را بخوانید که می توانید. تمام مهارت های را انکشاف دهید که می توانید. تمام آن چیز های را که ممکن است ببینید و انجام دهید. تمام خوش بختی های را بیازمایید که ممکن است. هر مقدار آن را بدهید که ممکن است. برای اعظمی تلاش کنید. چنین زندگی دیگر وجود ندارد. من برای شما می گویم، از زمانیکه در مسیر قرار گرفتم، هرگز به عقب بر نگشتم. چالش ها را بپذیرید. در جهت آن بروید. وقتی شما بالای رشد تمرکز می کنید، اجرای تمام چیز های که شما می توانید آسان می شود. رسیدن به موفقیت آسان است. داشتن استقلال مالی آسان

است. شما هر قدر بیشتر انجام دهید، بیشتر بدست می آورید.

۶.۹. چالش رشد

من فکر می کنم در اینجا یک سناریوی رقت انگیز وجود دارد: عاید شما رشد کند و خود شما رشد نکنید. وقتی عاید شما یک مقدار زیاد می شود، بسیار حیاتی است که شما به سرعت رشد کنید تا جاییکه عاید شما قرار دارد. چرا؟ زیرا در غیر آن، عاید شما به زودی در جایی خواهد آمد که شما قرار دارید.

شخصی گفته بود، «شاید کسی برای شما یک ملیون دالر بدهد، اما بهتر این است که خود شما یک ملیونر شوید، تا بتوانید پول را نگه دارید». من به شما می گویم، پیروزی نمی خواهد در اطراف یک شخص بی کفایت آویزان بماند.

مشکل بردن لاتری عبارت از عدم خود-انکشافی شخص است تا توانایی آن را پیدا کند و در نگهداری پول ماهر شود. خوش بختی بزرگ تر از شخص است، نسبت به اینکه شخص بزرگ تر از خوش بختی باشد.

اگر شما والدین هستید، از چالش های فرزند پروری برای رشد شخصیت استفاده کنید. ببینید چه می توانید شوید. اگر شما می خواهید به اطفال خود برسید، شما نمی توانید داستان ها و افادات نداشته باشید. شما نمی توانید عقل و قدرت نداشته باشید. یگانه طریقه ای که بتوانید بهترین والدین خوب باشید، از طریق رشد شخصیت است، بهتر شدن نسبت به آنچه هستید، قوی تر از انچه هستید، عاقل تر نسبت به آنچه هستید. شما رشد می کنید، طوریکه سرمایه گذاری شما رشد می کند. همان طور که اطفال شما رشد می کند، شما هم رشد می کنید. قدرت شما رشد می کند. نفوذ شما رشد می کند. عقل و خرد شما رشد می کند. قدرت زبان شما رشد می کند.

شما ببینید، چه چیزی چالش آور است: در یک موقعیتی قرار گیرید که باعث رشد شما شود. اگر آن موقعیت موفقیت آمیز باشد، به رشد خود ادامه دهید تا نسبت به خوش بختی خود بزرگ تر شوید. اگر در موقعیت ناکامی قرار دارید، به رشد خود ادامه دهید تا نسبت به مشکل بزرگ تر شوید. رشد خود را ادامه دهید. شدن خود را ادامه دهید.

۷.۹. چهار «اگر»

در عرصه رشد و تغییر چهار اگر وجود دارد که زندگی را ارزشمند می سازد. اول، زندگی

ارزشمند است، «اگر» شما بیاموزید. هیچ چیزی بد تر از این نیست که احمق باشید. از تجارب شخصی خود بیاموزید. از تجارب دیگران بیاموزید.

دوم، زندگی ارزشمند است، «اگر» شما تلاش کنید. شما آنچه را که آموخته اید بدست گیرید و ببینید که می توانید با آن تلاش کنید. شخصی گفته بود، «شما نمی توانید تلاش کنید، باید انجام دهید». نه، شما باید تلاش کنید.

من میله را به ارتفاع دو فت می گذارم و از اطفال پرسان می کنم، «چه کسی می تواند دو فت خیز بزند»؟ بعضی می گویند، «من می توانم». بعضی می گویند، «من نمی توانم». بعضی می گویند، «من نمی دانم». آنها چگونه می دانند؟ آنها باید تلاش کنند. فقط باید دور تر بروند و بر سر آن بدوند. اگر آنها میله را بر زمین اندازند، چه می شود؟ آیا این بدین معنی است که آنها نمی توانند دو فت خیز بزنند؟ نه، آنها باید بار دیگر تلاش کنند. شاید آنها نیاز داشته باشند که از ارتفاع پایین تر شروع کنند و بعد به آن ارتفاع برسند. وقتی کتاب کارکرد های شما خلاص می شود، بگذارید برد ها و باخت های شما را نشان دهد. اما نگذارید نشان دهد که شما تلاشی نکرده اید.

سوم، زندگی ارزشمند است «اگر» شما ایستاده شوید. شما بیاموزید که ایستاده شوید. شما نیاز ندارید تا ابد ایستاده شوید، بلکه فقط تا زمانی که مسیر را ببینید. یک فرد یک تهداب می سازد. او بعد سرگردان شده و تهداب دیگری اعمار می کند. او تمام این تهداب ها را در تمام کشور پراگنده می کند... اما بدون دیوار و بدون سقف، فقط یک تعداد تهداب ها. این اعتبار خوبی نیست که برای خود انکشاف دهید. تا وقتی ایستاده شوید که به پایان برسد.

چهارم، زندگی ارزشمند است، «اگر» شما مواظب (مراقب) باشید. مواظبت یک تجربه یگانه و حیاتی، قدرتمند، همه جانبه و دور-رس است. اگر شما به صورت عام مواظب باشید، نتایجی خواهید گرفت. اگر شما به اندازه کافی مواظب باشید، می توانید نتایج خارق العاده بدست آورید.

شما برای رهنمایی یک زندگی ارزشمند، باید بیاموزید، تلاش کنید، ایستاده شوید و مواظبت کنید. اگر شما چهار اگر را به خاطر داشته باشید، در مسیری خواهید بود که یک زندگی ارزشمند (دارای ارزش زندگی کردن) را می سازید.

۸.۹. امادگی برای امکانات

یک فرد قوی یک فرد سخت (بدون نرمش) نیست. در واقعیت، معکوس آن درست است. قوت از انعطاف پذیری بوجود می آید. این مهم است که استوار باشید، به ویژه وقتی می دانید که یک چیزی درست است و برای نگهداری آن موقعیت درست، حتی وقتی که یک جمعیت بخواهند بر

ضد شما باشند و بخواهند شما را پایین بیاورند، همچنان بسیار مهم است بخاطر داشته باشید که هیچ شخصی خدا نیست. هیچ کسی غیرقابل خطا (معصوم) و غیرقابل شکست نیست.

بعضی اوقات وقتی جذر و مدی برای یک مدت طولانی بر خلاف شما جریان دارد، شاید به علت آن باشد که چیزی را که شما یقین فکر می کردید، در واقعیت درست نبوده است. هوشمندانه این خواهد بود که توانایی دیدن بیشتر از یک شیوه را برای تحقق یک وظیفه داشته باشید. هوشمندانه این است که برای حل هر مشکلی بیشتر از یک راه حل را ببینید. این یک مهارت خوب است که چیز ها را طوری ببینید که دیگران هم می بینند. زیرا وقتی یک برنامه برای مدت طولانی برای شما خوب کار داده و دیگر کار ندهد، وقت آن است که راه دیگری پیدا کنید. وقت آن است که خم شوید، حرکت کنید، تغییر کنید، سازش کنید و یا مثل یک شاخه خشک منتظر شکستن در یک نسیم سخت باشید.

وقتی سخن بر سر درازمدت بودن، استوار بودن، قوی بودن و در ضمن دانستن این است که کی خم شوید، چیز های زیادی را می توان از درخت ها آموخت.

من نمی دانم شما گاهی تجربه مستقیم از قدرت فوق العاده تخریبی توفان های استوایی را داشته اید. من یک گردباد را تجربه کرده ام و شخصا شاهد بوده ام که ترکیب باد و آب در مقابل هر چیزی که در مسیرش قرار گیرد، چه می تواند انجام دهد. باران، چنان طولانی و سخت بارید که زمین را کاملا شست و ریشه های بلند ترین درختان را سست کرد. در عین زمان، باد با چنان شدتی وزید که درخت های یک صد ساله ای بلند، سخت و قوی را از جا کند، مثل تعداد زیاد اسباب بازی که توسط یک کودک نوپا در یک بازی بر زمین می افتند.

بید های عظیم الجثه (که تعدادی از آنها مثل یک ساختمان بلند منزل بوده و یک قسمت کامل بخش های شهر را پوشانیده بود) نرم، انعطاف پذیر، خم شونده و کج شونده که بی شرمانه در مقابل کوچک ترین نسیم ها یا قوی ترین تندباد ها خم می شوند، وزش های سنگین توفان را تحمل کردند. آنها تقریبا یگانه چیز های بزرگی بودند که پس از صاف شدن هوا ایستاده باقی مانده بودند. درخت های بلند، پایه های تیلفون و دیواره های بحری توسط توفان شکسته شده بودند. ساختمان های که تحت حوادث نورمال ساخته شده بودند، تخریب گردیده و پوشش های آنها بصورت نمایان در پرواز به مناطق مجاور بودند.

هر چیزی که تلاش کرده بود تا با خشم توفان مخالفت کند، صدمه دیده یا تخریب شده بود. هر چیزی که راه داده، قوی و انعطاف پذیر بوده، هنوز پا برجا بود.

ما در زندگی خود شاید با بیشتر از یک یا دو گردباد مواجه نشویم. اما بهترین برنامه های ما غالبا به گمراهه می روند. ممکن است کاملا و حتی احتمال دارد هیچ چیزی آنطوری که ما

توقع داریم واقع نشود، صرفنظر از اینکه ما چقدر برای تغییر سرنوشت آماده هستیم، یک چیزی از جانب کور ما خواهد سر زد، وقتی که ما کمترین توقع مزاحمت در زمان های عادی را داریم. وقتی آن زمان فرا می رسد، طوریکه خواهد آمد، مردمی که زنده میمانند و حتی بالای غیر پیشبینی ها پیروز می شوند، کسانی خواهند بود که آماده سازگاری باشند. آنها در تندباد های اولی خم خواهند شد، آنها از مسیر نرگاو های زننده کنار خواهند رفت، آنها چرخ خواهند زد در عین حالیکه جایگاه خود را در شیمای حوادث نگه داشته اند، آنها قدم به عقب گذاشته و اجازه خواهند داد که کسی یا چیز دیگری بار ضربه را تحمل کند.

من واقعا فکر نمی کنم امروز چیزی مهم تر از این باشد که آماده پذیرش تغییر و انعطاف در سازگاری با آن بود. همیشه مهم بوده که انعطاف پذیر و دوربین بود، یعنی پیش بینی اینکه چه وقت می توانیم و وقتی نمی توانیم پیش بینی کنیم، برای تمام امکانات آماده باشیم.

۹.۹. زنده ماندن و پیشرفت انعطافی

کهن ترین و دراز ترین امپراتوری جهان در چین بوده است. این امپراتوری شامل تعداد زیاد امپراتور ها و سلطنت ها بوده است.

این چگونه ممکن بوده است؟ این به خاطر قدرت نظامی یا ثروت فوق العاده نبوده است، به خاطری که در جریان هزاران سال این چیز ها چندین بار آمده و رفته اند. دلیل حقیقی که امپراتوری چین آنقدر دوام کرده، به خاطر کار دو فیلسوف بسیار متفاوت بوده است. اول اندیشه های کنفسیوس که تهداب مستحکم حکومت امپراتوری را فراهم کرده است. او اندیشه های به ارمغان گذاشته که توسط آن حکومت امپراتوری اداره و هدایت گردیده است.

کنفسیوس رموز اخلاقیات تدریس می کرد که دربرگیرنده دساتیر مشخصی در باره چگونگی اجرای وظایف طبقات حاکم برای مردم و نگهداری قانون و نظم بوده است. او اساسا یک قانون- دهنده (قانونگذار) بوده، متفکری که یک تعداد چراغ های دریایی برای رهنمایی کشتی های دولت در جهت آینده نامعلوم فراهم کرده است.

فیلسوف دوم که نام او لاوتسه بوده، دیدگاه بسیار متفاوت داشته است. مورخین اندیشه های لاوتسه را با قدرت معجزه و سحر برابر می دانند، او همچنان یک نوع بسیار مدرن تاکیدات بالای نیاز برای درک مستقیم و توانایی برای واکنش سریع در مقابل تغییر را بنیاد گذاشته است. لاوتسه خاطر نشان کرده، بعضی اوقات بهتر است با عقب گرد پیشروی کرد - یعنی بعضی اوقات جنگ ها را می توان با از دست دادن چند درگیری برد و اهداف درازمدت را می توان با پذیرش عقب گشت های کوتاه مدت تحقق بخشید. بعضی اوقات بهتر است مانند بته های بلند و خم شونده در مقابل باد مقاومت کرد و یا مانند یک دریا مسیر جدیدی را به

دور یک مانع پیدا کرد. یک موج قدرتمند بحر که با ساحل برخورد می کند، می تواند یک تپه ریگ را با خود ببرد، اما دانه های جداگانه ریگ به سادگی با جریان حرکت نموده و صدمه ای نمی بینند. سلسله های باستانی چین با کاربرد این دو منظر، یک ساختار مشابه تعمیرات مدرن در لاس انجلس یا توکیو انکشاف دادند که زلزله ها را تحمل می کنند. تهداب آنها قویا مستحکم ساخته شده اند، اما هم چنان فضای برای نوسان و واگذاری وجود دارد.

انعطاف در تیوری آسان است، اما در عمل فوق العاده چالش دار است. بدین معنی که بیاموزیم تا در بین آن چیز های که می توانیم کنترول کنیم و چیز های که در کنترول ما نیست، تفاوت قایل شویم. تمرین انعطاف به خود-آگاهی بزرگ و خود-کنترولی آهنین نیاز دارد، مانند یک استاد در هنر های رزمی.

انعطاف پذیر بودن به معنای ضعیف بودن و دست و پا زدن بی هدفانه و مبهوتانه نیست، زیرا ما فکر می کنیم که هیچ چیزی برای انجام دادن وجود ندارد. نه، این به خود-انضباطی نیاز دارد. انعطاف و نرمش به مغز سرد، چشم ارزیابی کننده، وقار، توازن و قضاوت ضرورت دارد و این کلید تغییرات برازنده و دلپذیر است.

۱۰.۹. توانایی سازگاری

توانایی سازگاری با بلوغیت می آید. این یکی از تفاوت ها در بین یک بالغ و یک شیرخوار است - و تعداد زیاد شیرخواران پیر وجود دارد. به عباره دیگر، به علت اینکه اطفال نظریات زیادی در باره چیز های زیاد تشکیل نداده اند و عدم تجربه که می تواند باعث فریب مردم در پیش بینی نتیجه شود، اطفال نسبت به بزرگ سالان به مراتب سازگار تر اند. آنها می توانند فقر، شرایط زندگی سخت یا برگشت های فوری در خوش بختی را بپذیرند، زیرا برای اطفال تمام چیز ها بطور مساویانه اجتناب ناپذیر اند. اطفال نسبت به مردمان کهن سال گرایش ها و استخوان های نرم تر دارند، لذا آنها برای پذیرش برداشت های جدید به عوض مخالفت با آنها سازگاری بیشتر دارند. این مانند تمام ویژگی ها و موهبت های ما دربرگیرنده رحمت و لعنت اند.

مردم پیر می توانند در مسیر های خویش ایستاده شده و از نگاه ذهنی و فزیکی شکننده شوند. آنها می توانند به خود بگویند که هم اکنون تمام آن را می دانند، تمام آن را قبلا دیده اند و به عوض مبارزه بر ضد سخت سازی شریان ها و استخوان سازی اندیشه ها، می توانند مانند اطفال چنان لجوج و خیره سر شوند که هیچ چیزی را نمی دانند... غالبا با عین نتایج خطرناک.

وقتی من در باره یک شخص پیر فکر می کنم که موفق شد با تغییرات بزرگ و کوچک زندگی سازگار شود، در پیش رو ایستاده و گام گذارد، در باره آن پیرمرد بزرگ درامه و بذله گوی سیگاری و سراینده یعنی جورج برنز فکر می کنم. جورج در زمانی حرفه نمایش را شروع کرد که تصاویر سخنگو بوجود نیامده بود، با رفتن به صحن درامه با بانو و شریک کمیدی خود گراسیا الن. آنها مسیر خود را از بذله گویی در صحنه ها به فلم و رادیو کشاندند. بعد وقتی تلویزیون بوجود آمد، «نمایش جورج برنز و گراسیا الن» یکی از بزرگترین های بود که هر هفته برای سالیان زیادی جریان داشت.

بعد وقتی گراسیا الن فوت کرد، جورج برنز را فقط با سیگار او و یک تنه پر از خطوط خنده دار، چند ملیون دالر در بانک و مقدار زیاد خاطرات بزرگ در جهان تنها گذاشت. آیا برنز پس از مرگ بانوی خود تقاعد کرد؟ آیا او به کناری خزیده و مشغول بازی گلف شد، تا ماشین درو ترسناک برای او آید؟ نه. برنز برای خود یک رساله نو نوشت، یک سیت جدید مونولوگها، یک حرفه جدید در فلم ها ساخت و اساسا خود را دوباره اختراع کرد. او به رخنه شوخی های جدید و تعقیب فلم های پرسود و نقش های تلویزیونی و نمایش های شخصی ادامه داد. او یک حرفه جدید در حالت پیری بوجود آورد! او آن را با انعطاف ناپذیر بودن انجام نداد، شما می توانید شرط ببندید!

فصل دهم - اساسات موفقیت شغلی

«خود-کارآفرینی به معنای احساس خوب در باره خود، داشتن خود-ارزشی بزرگ و جستجوی فرصت های است که باعث تغییر در آینده شود».

«اگر ما کار بیشتری انجام دهیم، می توانیم یک ساعت را برابر ده ساعت معمولی با ارزش سازیم».

«در هر جای که قرار دارید، همانجا باشید. در جای دیگری نباشید. به آنچه که انجام می دهید، توجه کنید».

«شما نمی توانید باور کنید که بعضی ها چقدر می خواهند به شما کمک کنند، اگر آنها درک کنند که شما می خواهید به خود تان کمک کنید».

۱.۱۰. خصلت کارآفرینی

ما همه آگاه هستیم، مردم زیادی احساس می کنند که هنگام تمرکز بالای پول یا فراوانی باید محتاط باشیم... زیرا در دنبال نمودن این چیز ها خطراتی وجود دارد. من موافق هستم. اگر شما پول را عشق خود بسازید و فراوانی را تا حذف سایر ارزش های زندگی ادامه دهید، شما باخته اید، نه اینکه برده باشید.

با آنهم بگذارید این سوال را در نظر گیریم: اگر شما می توانید از نگاه مالی بهتر شوید، آیا انجام می دهید؟ این یک پرسش بد نیست. زمانی را که شما به کار، اقتصاد، موفقیت، دستاورد، باروری، ایجاد ارزش، انکشاف مهارت ها و نوآوری تخصیص داده اید، اگر می توانید بهتر انجام دهید، آیا انجام می دهید؟

من فکر می کنم یکی از بزرگ ترین ارضای زندگی تا حد کمال آن، اجرای بهترین با آن چیز های است که دارید. اجرای کمتر از بهترین، شیوه های فرسایش روان است. معلوم می شود که ما سازندگان کارآفرینی هستیم. به صورت مطمین دلیل موجودیت موسم ها همین است. قرار معلوم خاک، آفتاب، باران و دانه ها می گویند، «شما چه می توانید با ما انجام دهید؟ آیا شما نبوغ آن را دارید تا از ما یک چیز منحصر به فرد بسازید»؟ زندگی می گوید، «این هم مواد خام. شما چه چیز های عالی می توانید از تمام اینها بسازید»؟ لذا در جهت باروری عالی، استفاده کامل از نبوغ خود و انکشاف کامل ظرفیت خود در تمام ساحات زندگی به شمول بدست آوردن پول حرکت کنید. این است ماهیت یک زندگی کارآفرینانه.

۲.۱۰. فلسفه مورچه

من تصمیم گرفتم که کارآفرینی بهتر از آسودگی است. اگر شما مدت درازی استراحت کنید، در تابستان گیاهان هرزه باغ را پر می کند. زندگی بی حرکت نمی ماند و منفی های اتفاقی بالای ترتیبات مثبت زندگی شروع به غلبه می کند، اگر شما همه چیز را به حال خود بگذارید. لذا ما همه باید یک نگرش مثبت در باره کار و فعالیت داشته باشیم.

بگذارید یکی از بهترین نمونه های را برای تان بگویم که من می دانم. یک جمله باستانی می گوید، «هر چیزی که دست های شما برای انجام دادن پیدا می کند، با تمام قوت خود انجام دهید». این یک فلسفه قدرتمند است. مردم زیادی این کار را با استفاده از نیم قوت شان انجام می دهند.

شاید آن، فلسفه شخصی فعالیت خود شان باشد، اما اگر آنها تمام قوت خویش را بکار می بردند، چه مقدار بیشتری می توانستند بدست بیاورند؟ شما باید این سوال را برای خود تان ارزیابی نموده و در زندگی خود تطبیق کنید. آن را در ترازوی ذهنی خود بگذارید و پاسخ های خود را پیدا کنید که چقدر بالای شما قابل تطبیق است. شما می خواهید چگونه زندگی کنید؟ آیا شما حالا با ظرفیت کامل خود کار می کنید؟

من برای اطفال در باره فلسفه مورچه درس می دهم. من فکر می کنم همگان باید مورچه ها را مطالعه کنند. آنها یک فلسفه چهار بخشی فوق العاده دارند و بخش اول آن این است: مورچه ها هرگز ترک نمی کنند یا تسلیم نمی شوند. این یک فلسفه خوب است. اگر آنها در جهتی روان باشند و شما کوشش کنید که آنها را متوقف سازید، آنها در جستجوی راه دیگری می شوند. آنها بالا می روند، پایین می روند و دور می خورند. آنها برای پیدا کردن راه دیگری کوشش می کنند. چه یک فلسفه پاکی، هرگز ترک نکردن و پیدا کردن راه دیگری برای رسیدن به جای که می خواهید بروید.

دوم، مورچه ها تمام تابستان در باره زمستان فکر می کنند. این یک دورنمای مهم است. شما نمی توانید آنقدر ساده باشید که فکر کنید تابستان برای همیشه دوام خواهد کرد.

یک داستان باستانی می گوید، «خانه خود را در تابستان در بالای ریگ اعمار مکن». ما چرا به این مشوره نیاز داریم؟ زیرا مهم است که واقع بین باشیم. در تابستان، شما باید به فکر توفان باشید. شما باید در باره سنگ ها فکر کنید وقتی که از ریگ و افتاب لذت می برید. پیش تر را فکر کنید.

بخش سوم فلسفه مورچه این است که مورچه ها در تمام زمستان در باره تابستان فکر می کنند. این بسیار مهم است. مورچه ها در زمستان این موضوع را به خاطر دارند، «این زیاد

دوام نمی کند؛ ما به زودی از اینجا بیرون خواهیم شد». مورچه ها در اولین روز گرم بیرون می شوند. اگر باز هم سرد شود، آنها باز هم عقب می روند، اما بعد، باز هم در اولین روز گرم بیرون می شوند. آنها نمی توانند منتظر بیرون برآمدن نباشند.

این فلسفه با مهارت های رهبری قابل تطبیق است. مردمان اوسط آنقدر به پیش می بینند که از کار خلاص شوند، در حالیکه مردمان موفق چنان به پیش می نگرند تا یکجا با آن خلاص شوند. وقتی شما از خواست ترک کردن به خواست سخت کار کردن گذار کنید، به تبدیل زندگی خود به کار و فعالیت شروع می کنید.

بخش آخری فلسفه مورچه این است. یک مورچه در جریان تابستان چقدر ذخیره می کند تا برای زمستان آماده باشد؟ تمام آنچه که ممکن است. چه یک فلسفه غیرقابل باور، فلسفه «تمام آنچه که برای شما امکان دارد».

وقتی سخن بر سر سخت کار کردن است، مورچه ها به صورت مطمئین می توانند چیز های زیادی برای ما تدریس کنند.

۳.۱۰. ایجاد فرصت

یک شخص کارآفرین (کارساز) کسی است که وقتی با یک توده فلزات بیکاره مقابل می شود، ساختمان یک مجسمه خارق العاده را تصور می کند. شخص کارآفرین کسی است که به هنگام راندن از یک بخش کهنه و فقیر شهر، یک پروژه جدید خانه سازی را در نظر می گیرد (تجسم می کند). شخص کارآفرین کسی است که در تمام ساحات زندگی، فرصت را در نظر می گیرد.

کارآفرین بودن به معنای باز نگه داشتن چشم ها و فعال نگه داشتن ذهن است. همچنان به اندازه کافی ماهر بودن، باورمند بودن، نوآور بودن و منضبط بودن است تا فرصت های را به پیشواز گرفت که خود را در اختیار ما می گذارند... صرفنظر از اقتصاد.

یک بانکدار کارآفرین رهن دهنده در جریان بازار های کند ستراتژی های مالی مبتکرانه روی دست می گیرد. یک حقوقدان کارآفرین قوانین جدید و مارکیت را مطالعه نموده و خود را برای مردمی آماده می سازد که در آن ساحات به کمک او نیاز داشته باشند. یک فروشنده کارآفرین پژوهش های اضافی روی دست می گیرد تا چشم انداز های جدیدی را برای محصولات یا خدمات خود پیدا کند. او مارکیت دومی را جدا ساخته و مفاد دیگری برای مشتریان خود انکشاف می دهد.

یک شخص دارای نگرش کارآفرینی می گوید، «چیزی را که می توانید، پیدا کنید، پیش از اینکه اقدامی صورت گیرد». کار خانگی خود را انجام دهید. پژوهش کنید. آماده باشید. پرمنبع باشید. تمام چیز های را که می توانید آماده سازید، برای چیز های که می آید.

در باره افراد کارآفرینی فکر کنید که می شناسید. در باره این افراد در اخبار، شعبه و همسایه های خود فکر کنید. این افراد چه چیز های مشترکی با هم دارند؟ خوب، آنها شاید همیشه در حرکت باشند، در حال انکشاف یک برنامه باشند، در حال تعقیب یک برنامه باشند، در حال دوباره سازی یک برنامه باشند، تا درست شود. شاید آنها بسیار پرمنبع باشند و هرگز هیچ چیزی را در مسیر خود اجازه ندهند. آنها احتمالا واژه نه را نمی دانند، وقتی این موضوع در رابطه به دیدگاه آنها در باره آینده باشد. وقتی با مشکلی مواجه شوند، احتمالا می گویند، «بیایید یک شیوه ای برای اجرای آن پیدا کنیم» به عوض اینکه بگویند، «این، کار نمی دهد».

مردمان کارآفرین همیشه آینده را در حال می بینند. مردمان کارآفرین همیشه یک راهی پیدا می کنند تا از یک موقعیت منفعت ببرند، نه اینکه زیر آن بار شوند. مردم کارآفرین تنبل نیستند. آنها منتظر فرصت ها نمی باشند تا برای آنها بیاید، آنها به دنبال فرصت ها می روند. کارآفرینی به معنای همیشه پیدا کردن یک راه برای فعال نگهداری خود و کار در جهت بلندهمتی خود است.

کارآفرینی به دو چیز نیاز دارد. اول ابتکار یا نوآوری است. شما به نوآوری نیاز دارید تا ببینید چه چیزی در بیرون وجود دارد و آن را در جهت منافع خود شکل دهید. شما به نوآوری نیاز دارید تا دنیا را کمی متفاوت ببینید. شما به نوآوری نیاز دارید تا یک مسیر متفاوت اتخاذ کنید تا متفاوت باشید.

دومین چیزی که کارآفرین نیاز دارد: شهامت در نوآوری است. شهامت آن را داشته باشید تا چیز ها را متفاوت ببینید، شهامت اینکه برخلاف دیگران بروید، شهامت اینکه مسیر متفاوتی را انتخاب کنید، شهامت اینکه تنها ایستاده شوید اگر مجبور باشید، شهامت انتخاب فعالیت به عوض غیرفعالیت.

از اینکه شما چقدر فعالیت می کنید بصورت عام به این ارتباط دارد که در باره خود چه احساسی دارید. شما چقدر ارزشمند هستید؟ شما چه می کردید اگر تمام مهارت ها را می داشتید، اگر کلاس ها را می گرفتید، کتاب ها را می خواندید و تیل نیمه شبی را می سوختاندید؟ شما چه می کردید؟ چه ارزش حقیقی انکشاف می دادید؟

این یک تمرین خوب است. از خود بپرسید: «من چه می توانم باشم؟ من در مارکیت چه می توانم بکنم، در کارآفرینی، خانواده، خانه، تجربه، عشق، دوستی، ازدواج... من چقدر می توانم ارزشمند باشم؟ آیا من به اندازه کافی ارزشمند هستم تا بالای چیزی کار کنم که کار نمی

دهد، تا بتوانم به ظرفیت کامل خود برسم؟ اگر من به اندازه بیست درصد کار کنم، با هشتاد درصد دیگر چه می توانم بکنم»؟

وقتی شما درک کنید که چقدر ارزشمند هستید، تجارب جدید زیادی خواهید داشت. به این علت درک خود-ارزشی است که نقش عمده ای در توانایی ما برای کارآفرینی بازی می کند. خود- ارزشی ما تفاوت در بین تنبل بودن و فعال بودن را می سازد. اگر ما در باره خود مان احساس خوب نداشته باشیم، در باره زندگی خود مان احساس خوب نخواهیم داشت. اگر ما در باره زندگی خود احساس خوب نکنیم، در دیدن فرصت ها بسیار علاقمند نخواهیم بود.

لذا شما می بینید که کارآفرینی تنها با توانایی پول سازی رابطه ندارد. کارآفرینی همچنان به معنای احساس خوب کافی در باره خود، داشتن خود-ارزشی کافی برای جستجوی منافع و فرصت های است که در آینده شما یک دگرگونی می آورد.

کارآفرینی همیشه بهتر از آسودگی است. هر وقت ما انتخاب می کنیم که کمتر از آنچه می توانیم انجام می دهیم، خود-باوری ما را متاثر می سازد. اگر ما هر روز کمتر کار کردن را نگه داریم، هر روز یک چیز کمتر می شویم. شما می توانید تصور کنید که با کمتر کار کردن در هر روز در جریان ده سال به کجا می رسید؟ این ویران کننده است! در باره آن فکر کنید... کمتر کار کردن می تواند زندگی شما را خراب سازد!

شما می توانید این پروسه را با استعمال خود-هدایتی، خود-اتکایی و خود-انضباطی معکوس سازید. شما می توانید زندگی خود را با کمی بیشتر کار کردن در هر روز تغییر دهید. شما به زودی یک عادت جدید کار کردن نسبت به کار نکردن را انکشاف می دهید. آیا یک کمی بیشتر کار کردن در جریان روز ها، هفته ها و ماهها برای شما چه ارمغانی به بار می آورد؟ این باعث افزایش اعتماد شما، شهامت شما، ابتکار شما و خود-ارزشی شما یا خصلت کارآفرینی شما می شود.

۴.۱۰. راز ثروتمندان

در بین قدردانی از خود و قدردانی و احترام از زمان یک رابطه وجود دارد. مردمانی که خود را قدر می کنند، استفاده از زمان را درک و احترام می کنند. این است انچه من بنام بهترین راز پنهان ثروتمندان می نامم. این یک کشف دلچسبی است که من روزی موفق به آن شدم. من نمی توانم این را باور کنم، وقتی پیدا کردم که مردم ثروتمند حدود ۲۴ در یک روز دارند. مردم بیچاره نیز حدود ۲۴ ساعت در یک روز دارند. این را تصور کنید!

تفاوت در بین آنها در مدیریت زمان است. تمرین چند انضباط ساده در هر روز می تواند تمام

زندگی شما را تغییر دهد. آینده شما می تواند تغییر کند. درآمد شما می تواند تغییر کند. شما باید مدیریت زمان خود را بدست خود گیرید. با هر چیز با ارزش، انضباط باید تمرین شود. انضباط یک عامل بسیار مهم در چگونگی مدیریت زمان، بیست و چار ساعت داده شده برای شما در هر روز است.

من چهار شیوه دارم که شاید در مدیریت زمان برای شما کمک کند. اول این است: آن را در دورنما نگه دارید. این یک پیشنهاد بد نیست. بعضی ها می گویند، «خوب، من همیشه در پشت زندگی خودم قرار داشتم. معلوم می شود که این نمی خواهد تغییر کند. فراموشش کن». من این شیوه را خوش دارم. چون حد اقل صادقانه است!

اندیشه موفقیت و مدیریت زمان هیچ کسی درست نیست، مگر اینکه شما آن را با زندگی خود تطبیق کنید. اجازه ندهید کسی با این گفتار بالای شما فشار بیاورد، «این آن چیزی است که باید با زمان خود انجام دهید». در مقابل آن مقاومت کنید. شما می توانید مشوره را بگیرید، اما نمی توانید فرمان ها را بپذیرید. اجازه دهید کسانی برای شما نظریات خود را بدهند، بعد آنهای را بپذیرید که خود تان می خواهید. آنهای را نپذیرید که نمی خواهید. در مقابل تمام تلاش های دیگران مقاومت کنید که بالای شما فشار می آورند تا مودلی از تعریف موفقیت ایشان باشید. آن را در زمان خود انجام دهید و به شیوه ای که برای شما درست است.

شیوه دوم مدیریت زمان من این است: کار بیشتر، سخت تر و هوشمند تر. این می تواند یک شیوه موثر برای مدیریت زمان باشد. با آنهم محدودیت های معینی در مقابل کار بیشتر و سخت تر وجود دارد. یکی از این محدودیت ها صحت و سلامتی شماست.

وقتی من بار اول با تمام اینها شروع کردم، واقعا حالم بهم خورد. من در باره تغییر زندگی خود و متحول ساختن آینده خود چنان هیجانی بودم که دیوانه شدم. شبانه به سختی می توانستم بخوابم، به خصوص در ۹۰ روز اولی. من سال اول با یک عجله مطلق و بی روح به طرف دگرگون نمودن همه چیز شتافتم - درآمدم، حساب بانکی ام، آینده ام، رابطه با خانواده ام... همه چیز. در آخر همان سال اول یک سایه متحرک شدم.

من در تمام زندگی ام یک شخص کاملا لاغر بودم. من در مکتب خود را کنار می کشیدم و آنها مرا غایب صدا می کردند. من در آن سال اول عملا غایب شدم. من برای ساعات طولانی غیرقابل باور کار می کردم. شش یا هفت روز در یک هفته کار می کردم. اگر در هشت ساعت تمام نمی کردم، ده ساعت کار می کردم. اگر در ده ساعت نمی توانستم، دوازده، چهارده یا شانزده ساعت کار می کردم. در پایان آن سال بالای سلامتی من اثر کرد.

بعد این فکر دفعتا بالایم خطور کرد: چه فایده که ثروتمند شوم و مریض؟ آیا این احمقانه نخواهد بود؟ بعد شروع کردم بگویم، «هی، من باید به کار نورمال بر گردم».

اگر شما کار زیادی نمی کنید، من پیشنهاد می کنم که یک کمی بیشتر و کمی سخت تر کار کنید. پس از مدتی به نقطه ای می رسید که از نگاه فزیکی مجبور به عقب نشینی می شوید. بعضی اوقات، جواب این است که سخت تر و بیشتر کار کنید، اما در یک نقطه معین، هوشمند تر کار کردن کلید است.

فرض کنیم یک شخصی روزانه چهارده ساعت مصروف کندن یک خندق است. من بیایم و بگویم، «خوب، اگر شما کمی سخت تر و بیشتر کار کنید، پول بیشتر می سازید». او خواهد گفت، «چرا شما این پایین نمی آیید و امتحان نمی کنید؟ آنگاه خواهید دید»! بصورت آشکار، آن شخص مشبوع است؛ او همانقدر سخت کار می کند که می تواند. او نمی تواند سخت تر کار کند، اما می تواند هوشمند تر کار کند. این است راز.

شیوه سوم برای مدیریت زمان: به یک کار آسان تر بروید، برای چیزی که بیشتر قابل مدیریت باشد. چیزی را پیدا کنید که به زمان زیاد و تلاش زیاد نیاز نداشته باشد. این یک بدیل است.

بعضی اشخاص را از فروشندگی به مدیریت بالا می برند و آنها به زودی درک می کنند که آنها برای این وظیفه مناسب نیستند. آنها می گویند، «کار های مدیریت خسته کن است. چهارده ساعت در روز را در بر می گیرد. من از تشویش در باره همگان خسته شده ام. من کار بیرون را ترجیح می دهم. من می خواهم وظیفه فروشندگی خویش را بگیرم». این یک بدیل خوب است.

کسی که برای یک کمپنی کار می کند شاید بگوید، «اه، من دوست دارم یکی از این کمپنی ها را داشته باشم». بعد او درک می کند که برای داشتن یکی از این کمپنی ها چه چیز های نیاز است. او فشار اضافی و ساعات اضافی را تجربه می کند. او نمی تواند سه روز در یک هفته گلف بازی کند. سرانجام می گوید، «شما می دانید، من تا اینجا رسیده ام با تمام سر دردی ها و زحمات و معامله با زندگی مردم و پیش بردن کمپنی و مسئول بودن برای تمام اعضا. من می خواهم کنار بروم».

این یک بدیل خوب است. این واقعا خوب است. به خود اجازه ندهید تا فشار بیاورید و چیزی را بیشتر از توان خود بگیرید، وقتی که کنار رفتن برای شما سبک زندگی بهتر می دهد.

یک دختر کوچک وجود داشت که همیشه شکایت می کرد پدرش هرگز همرایش بازی نکرده است. او گفت، «پدرم با بکس پر از کاغذ به خانه می آید، به من سلام می دهد، بر سرم دست می کشد و غایب می شود. چرا پدرم نمی تواند با من بازی کند، وقتی که به خانه می آید»؟ مادرش می گفت، «پدر تو بسیار سخت کار می کند. او ترا بسیار دوست دارد. اما او در شعبه آنقدر کار زیاد دارد که نمی تواند تمام آن را انجام دهد، لذا مجبور است که باقیمانده

را به خانه بیاورد. به این علت است که پدرت نمی تواند با تو بازی کند». دختر کوچک پاسخ می دهد، «چرا آنها او را در یک گروه آهسته تر نمی گذارند»؟

این یک مفکوره بد نیست. من این مشوره را برای شما می دهم: اگر شما آنقدر مصروف هستید که همرای اطفال خود بازی کرده نمی توانید، نیاز دارید که به یک گروه کند تر بروید. شما نیاز دارید که زمانی برای خانواده خود داشته باشید. من بعضی چیز ها را در روز های اول دنبال کردم که برایم بسیار گران تمام شد. اگر من می دانستم که آن چیز ها چقدر قیمت دارند، هرگز قیمت آن را نمی پرداختم».

شما باید متوجه پیامد ها باشید. آیا شما می توانید تمام چیز ها را درست کنید؟ بعضی اوقات همان پول اضافی ارزش آن را ندارد که فشار بیاورید و باعث از دست دادن تماس با کسانی شود که شما واقعا در باره آنها مواظب هستید. انجام کمتر می تواند بهتر باشد.

شیوه چهارم مدیریت زمان که من بسیار دوست دارم: گرفتن چیز های بیشتر از خود مان. اگر ما چیز های بیشتری از خود مان بگیریم، می توانیم یک ساعت را به اندازه ده ساعت ارزشمند سازیم. ما می توانیم در یک روز همآنقدر انجام دهیم که عادت داشتیم در یک هفته انجام دهیم. چیز های بیشتر عبارت از افزایش موثریت ما، اعتلای مهارت های ما، گسترش دانش ما و توسعه آگاهی ماست. بعد نیاز داریم تا بصورت دوامدار تمرین کنیم و بهتر شویم. تمام این ارزش ها می تواند به بازار و به وظیفه برده شود. اینجاست که مدیریت واقعی زمان صورت می گیرد.

من دریافتم که یک روز نورمال، زمان کافی است، اما فقط در صورتیکه شما بهترین استفاده از آن زمان را بکنید.

حال یک جنبشی در بازار جریان دارد. مردم شعبات خود را می سازند. آنها با کار از طریق ماشین های فکس و کمپیوتر و وسایل و خدمات رسانه ای گفتگو می کنند یا در جریان هستند. مردم به کار در یک ایالت و زندگی در ایالت دیگر شروع کرده اند. آنها نیاز ندارند که همه وقت در شعبه خویش باشند. آنها برای بعضی کار ها هیچ نیازی ندارند که در شعبه باشند.

بعضی از این افراد چه پیدا کرده اند؟ آن پروژه های که معمولا دو روز را در بر می گرفت، حال می تواند فقط در چند ساعت تکمیل شود. چرا؟ به خاطری که آنها هیچ گونه مزاحمتی ندارند. هیچ کسی در شعبات توقف نمی کند که گفتگو کند. هیچ تیلفون ناخواسته صورت نمی گیرد. هیچ بیننده غیرمتوقع وجود ندارد که با آن معامله شود. وقتی آنها کار می کنند، آنها کار می کنند. وقتی آنها بازی می کنند، آنها بازی می کنند.

البته همگان این امتیاز را ندارند که چنین وظیفه ای داشته باشند. اما بعضی از این اساسات

می تواند در شعبات تطبیق شود. اوقات «مزاحمت نکنید» ایجاد کنید. روز خود را طوری تقسیم کنید که شما بصورت کامل در جریان آن ساعات بدون مزاحمت باشید و در آن وقت بهترین کار خود را تکمیل کنید. هر روز ساعات معینی را کنار بگذارید تا به ملاقات ها و تیلفون ها برسید.

اینجاست که معجزه مدیریت زمان بوجود می آید. شما ارزش آهنگ خود برای انجام موثرانه بعضی وظایف در یک زمان کوتاه تر را می دانید. شما هوشمند تر کار کنید، نه سخت تر.

۵.۱۰. مدیریت زمان

اجازه دهید اندیشه های بیشتری در باره مدیریت زمان برای تان بدهم. در اینجا فهرست چیز های وجود دارد که باید در نظر داشته باشید.

اول، روز را به کار اندازید و یا روز شما را به کار خواهد انداخت. بخشی از کلید مدیریت زمان عبارت از قرار گرفتن در راس آن است. آنچه که اکثرا بوقوع می پیوندد: ما چیزی را شروع می کنیم و آنرا در کنترول داریم، اما وقتی روز شروع به گشودن می کند، ما به از دست دادن آن شروع می کنیم. این مثل به کار اندازی یک تجارت است. اگر شما در راس چیز ها قرار نداشته باشید، تجارت مدت ها قبل شما را به کار خواهد انداخت. شما باید همه چیز را برای مدتی توقف کنید و بگویید، «صبر! چه کسی در راس است»؟

در اینجا یک جمله خوبی وجود دارد که باید به خاطر سپرده شود: «کسانی آقا می شوند و کسانی خدمتگار». این خصلت زندگی است و شما مطمئین شوید که اقا می شوید. شما باید روز را به کار اندازید. شما باید در راس باشید.

کلید در راس بودن چه است؟ شما باید مجموعه اهداف نوشتاری خود را همیشه با خود داشته باشید. اهداف خود را اولویت بندی نموده و تصمیم بگیرید که کدام یک مهم است. بطور ثابت اهداف خود را بررسی نموده و بعد آنها را یک بخشی از برنامه نوشتاری خوب خود سازید.

با داشتن برنامه خود در دست، کوشش کنید که عمده ها را از غیرعمده ها جدا کنید، چیز های واقعا مهم را از چیز های که فقط باید انجام دهید. اولویت بندی کنید. آیا این یک روز عمده است یا غیرعمده؟ زمان خود را مطابق آن عیار سازید. آیا این یک گفتگوی عمده است یا غیرعمده؟ تعداد زیاد مردم در این عرصه خوب کار نمی کنند و دلیل ان اینست: انها چیز های عمده را در جای غیرعمده می گذارند. آنها زمان بسیار زیادی را در چیز های مصرف می کنند که قابل حساب نیستند و زمان بسیار کم را در چیز های که قابل محاسبه اند.

شما در حالتی قرار دارید که تیلفون را بر داشته و به کسی زنگ بزنید. قبل از اینکه انجام دهید، باید تصمیم بگیرید که این یک زنگ عمده است یا غیرعمده. اگر این یک زنگ عمده است، به یک مقدار آمادگی نیاز دارد. اگر این یک زنگ غیرعمده است، چند شوخی و بذله گویی احتمالی ممکن است. لذا یک فکر کوچک می تواند مقدار زمان زیادی را برای شما پس انداز کند.

گام دوم مدیریت زمان: حرکت برای موفقیت را غلط نکنید. شما احتمالا بعضی اشخاصی را در اطراف خود می شناسید، کسانی که خود را ساده مصروف می سازند. در حالیکه شما در ضمن مصروف بودن باید بارور هم باشید.

این را در نظر گیرید: یک مرد شب به خانه می آید و خود را به آسانی بالای چوکی می اندازد. او می گوید، «من کردم، کردم، کردم». اما سوال حقیقی اینست، «چه کردی»؟ یک تعداد مردم می کنند، می کنند و می کنند، اما تعداد انجام آنها هشت رقمی است. آنها پیشرفت زیادی نمی کنند. نباید حرکت برای موفقیت را غلط کنید. تعداد ساعات در روز های خود را ارزیابی کنید و ببینید مقدار زیاد زمان ضایع شده نداشته باشید که می توانید آن را بصورت بهتری مدیریت کنید.

کلید سوم برای مدیریت زمان عبارت از تمرکز خوب است. شما در وظیفه فعلی صفر دارید. روز تجارت خود را شروع نکنید تا زمانیکه به تجارت نرسیده اید. من عادت داشتم که روز تجارت خود را در حمام شروع کنم. من کوشش می کردم یک نامه را در حمام تهیه کنم. من هنوز بیدار نیستم و کوشش می کنم یک نامه تهیه کنم. من یافتم که کار ها اینگونه پیش نمی رود. انتظار بکشید تا به شعبه برسید و کار خود را شروع کنید. روز تجارت خود را در میز صبحانه شروع نکنید. این برای خانواده خوب نیست و بسیار مثمر نیست.

تمرکز همچنان به معنای این است که در مسیر رفتن به کار در باره کار فکر نکنید. این خطرناک است. تعداد زیاد موتر ها در بالای جاده قرار دارند. می توانید تصور کنید که اگر تمام کسانیکه در مسیر رفتن به کار هستند، در باره کار فکر کنند؟ این یک بهم ریختگی خواهد بود! شما در همه جا شاهد تصادم خواهید بود.

لذا این است آنچه شما باید بکنید. در مسیر راه به طرف کار، بالای رانندگی خود تمرکز کنید. در حمام بالای حمام تمرکز کنید. در بالای میز صبحانه، بالای خانواده تمرکز کنید. در هر جای که هستید، همانجا باشید. در جای دیگری نباشید. هر کاری که می کنید، متوجه آن باشید. به مردم توجه داشته باشید. در هر جای که هستید، تمرکز کنید.

اساسات چهارم مدیریت زمان عبارت از آموزش نه گفتن است. در جامعه مثل ما آسان است که بسیار بلی بگویید تا خود را بیش از حد مکلف بسازید. بعد این کار تمام زنگ های تیلفون

و تمام زمانی را می گیرد که از آن عدول کنید. به سرعت بلی نگویید. بهتر است بگویید، «نمی دانم که می توانم، اما به شما زنگ خواهم زد». قشنگ تر است آن را بگویید نسبت به اینکه بعد نکنید.

یکی از رفقای من یک گفتار خوب داشت: «نگذارید که دهن تان پشت تان را اضافه بار سازد». بسیار خوشحال نمودن می تواند خطرناک باشد. شما نیاز دارید که خود را، زمان خود را و محدودیت های خود را قدر کنید. بدانید که چه وقت تعهد شما برای کسانی به پایان می رسد با گرفتن زمان از خود تان و از خانواده تان. زمان خاص خود را به تنهایی قدر کنید. زمان خود را با کسانی که دوست دارید و کسانی که شما را دوست دارد، قدر کنید.

وقتی کار های خیریه در میان باشد، اهمیت خاصی دارد. من یک گروه کارآفرینانی را می شناسم که در حرفه خود بسیار موفق اند. آنها مقدار زیادی در مطبوعات مطرح هستند. آنها با تقاضا های انجام کار های عام المنفعه شدیدا مواجه اند. آنها باید چند فرمایش در یکماه بگیرند تا یک یا چند بورد خیریه بسازند. کار ها را اینگونه به پیش می برند: آنها تمام تقاضا ها را می گیرند، بعد کار ها را از نگاه زمانی بررسی و از نگاه فرصت ها ارزیابی می کنند. آنها بعدا یک رای گیری مجموعی انجام می دهند تا فقط دو پروژه را در جریان سال آینده بپذیرند.

شما نمی توانید بصورت فوری برای تقاضا های که با اعتبار معلوم می شوند، بلی بگویید. شما نمی توانید بصورت فوری به محافل اجتماعی بلی بگویید، حتی اگر آنها بسیار سرگرم کننده معلوم شوند. شما می توانید شاید بگویید و بعد زمانی را مصرف کنید تا چیز های را که برای شما مهم است ارزیابی نموده و از زمانی بگیرید که برای بلند همتی شما و خانواده شما اهمیت دارد.

مشتاق این باشید که خود تان و خانواده خود تان را خوشحال سازید. در ضمن زیاد مشتاق نباشید که همه را خشنود سازید. محدودیت های خود را قدر کنید. شما نباید هر ثانیه روز خود را پر کنید؛ زمانی را مصرف کنید تا از آنچه انجام داده اید، قدر کنید. زمانی را اختصاص دهید تا از میوه های زحمت خود لذت ببرید.

موفقیت شما باید شادی بخش باشد. قدردانی از چیز های که شما بدست آورده اید، از چیز های که انجام داده اید و چقدر یک آدم مهم شده اید. این یکی از اجزای مهم در تغذیه دستاورد های آینده شماست. فقط دانستن اینکه شما چیز های را که شروع کرده بودید به پایان رسانده اید... این قابل تشویق است! این همان دستاورد های کوچک روزانه است که ادامه کامیابی های شما را تغذیه می کند.

اجازه دهید بگویم، اگر شما برنامه بازی فردای خود را امشب طرح کنید، فردای شما کاملا

روشن خواهد بود. لذا تمام چیز های را که برای فردا نوشته اید، «پاک» کنید. تمام یاد داشت های روی میز خود را پاک کنید. تمام تشکر نامه های را بنویسید که در جریان هفته ننوشته بودید. زنگ های را تکمیل کنید که از یک روز به روز دیگر به تعویق افتاده است. آنها فقط چیز های کوچک اند. با آنهم همین چیز های کوچک است که شما را پایین نگه می دارد تا زمانیکه آنها را انجام دهید.

لذا شما روز خود را در مود پاک کاری صرف کردید. شما یاد داشت ها را مرتب کردید، کارت های تشکری را نوشتید، زنگ ها را زدید. این یک روز عمده نیست. اما در پایان روز احساس می کنید که مقدار زیاد را به پایان رسانیده اید. چرا؟ زیرا شما مواظبت تعداد زیاد کار های کوچک را به عهده گرفتید. این کار های کوچک است که می تواند یک تفاوت عمده بوجود آورد. شما احساس می کنید واقعا چیز های را در جریان یک روزی تحقق بخشیدید که فکر می کردید چنان کوچک باشند.

دستاورد های کوچک همانقدر مهم هستند که دستاورد های بزرگ. موفقیت عبارت از پروسه کار دوامدار در جهت اهداف خود است، دستاورد های کوچک و کوچک. دستاورد های کوچک نتایج بزرگ به بار می آورند. هر چیزی در آن بیست و چار ساعتی ممکن است که هر روز برای ما داده است.

۶.۱۰. تمرکز

تمرکز سنگ بنای موفقیت در تجارت و در تمام عرصه های زندگی است.

شما فعلا صفر دارید. شما باید هدف خود را مشخص کنید و اجازه ندهید که هیچ چیزی در مسیر شما ایستاده شود. شما باید چشم های خود را بالای هدف نگه دارید تا زمانیکه کمان را رها می کنید. نگذارید که هیچ چیزی توجه شما را منحرف سازد، مگر اینکه در جهت منافع بزرگ و بلند همتی شما باشد. نگذارید هیچ مانعی در مقابل شما پیش بیاید، بدون اینکه به دور آن بگردید. صرفنظر از اینکه از بالای آن می روید یا از پایین آن، راه متفاوتی را تلاش کنید تا زمانیکه غالب می شوید.

تمرکز در ورزش ارزش حیاتی دارد. یک شخص مسلکی در میدان یا در دیوان، هیاهوی مردم را نمی شنود. تمرکز آنها تمام غالمغال ها و هیاهو ها را کنار می گذارد. آنها یک چیز در مغز دارند: حرکت دادن توپ.

برای اینکه در مسیر باشید، باید تمرکز کنید؛ شما باید تمام غالمغال ها و بی نظمی های را که در راه شما قرار می گیرند، تصفیه کنید. به این ترتیب می توانید از منفی ها جلوگیری کنید.

در یک مسابقه تینس چقدر زمان در بر می گیرد تا جانب مخالف توپ را پس گرداند؟ نه چندان زیاد. اما اگر شما تمرکز خود را از دست بدهید، چه واقع می شود؟ بازی خلاص است. یک لغزش اندک در تمرکز باعث می شود که مخالف تان توپ را در پیش پای شما انداخته است. بازی تینس چنین به پیش می رود.

اگر شما تمرکز خود را در یک خطابه عمده برای یک ثانیه از دست بدهید، تمام آن را از دست می دهید. تمام کار های سخت، تمام ساعات دراز، تمام آمادگی... تمام مومنتم (تکانه) برای آن خطابه حیاتی می تواند از بین برود اگر شما تمرکز خود را حفظ نکنید. اگر شما به سامعین خود نگاه نکنید، اگر شما ذهن خود را بالای آنچه می کنید نگه ندارید، اگر شما بالای وظیفه پیش روی تان تمرکز نکنید... تمام اینها می تواند از پیش شما بلغزد. شما در هر جای که قرار دارید، همانجا باشید. در هر لحظه ای که مصروف هر کاری هستید، همان را انجام دهید.

شما نمی توانید در باره همه چیز های فکر کنید که در یک زمان واحد انجام می دهید. شما باید در یک زمان فقط در بالای یک چیز - یک پروژه یا یک وظیفه تمرکز کنید. شما باید یک وظیفه را در یک زمان بگیرید. همان چیزی را انجام دهید که می خواهید انجام دهید. ذهن خود را فقط در بالای یک وظیفه نگه دارید. چرا؟ اگر شما تمرکز نکنید، هیچ چیزی تحقق نخواهد یافت.

تمرکز به مقدار زیاد انضباط نیاز دارد. به مقدار زیاد انضباط نیاز است تا تقاضای خلوت کرد، تا علامه «مزاحمت نکنید» را در بالای دروازه تان نگه دارید، اگر شما در وسط یک وظیفه مهم هستید. به مقدار زیاد انضباط برای جواب دادن به تیلفون های خانه نیاز نیست. به خاطر داشته باشید، آنها می توانند پیام بگذارند و ماشین جواب بدهد، لذا شما نیازی ندارید که به هر زنگ تیلفون جواب بدهید.

وقتی شما بالای یک کار روی دست تمرکز می کنید، خانواده شما یک ساعت نان شام بدون مزاحمت را قدر خواهد کرد. کار شبانه شما به مراتب سریع تر انجام خواهد شد. لذا بالای وظیفه روی دست تمرکز کنید.

اگر شما یک فهرست دراز از چیز های داشته باشید که در یک روز انجام دهید، سخت ترین را انجام دهید هنگامیکه تمرکز شما در نقطه اعظمی است. اگر شما یک شخص صبحگاهی هستید، وظیفه را در صبح انجام دهید. تا شام انتظار نکشید، وقتی که انرژی شما کاملا مصرف شده باشد. وظایفی را انجام دهید که به بیشترین تمرکز نیاز داشته باشد، وقتیکه بدن شما بهترین توانایی برای پیشبرد آن را دارد. اگر شما یک شخص شبانه هستید، کار های سخت را برای شب نگه دارید. صبح خود را آسان سازید وقتی که هنوز تار های عنکبوت در ذهن تان است. آهنگ بدن خود را بیاموزید و کار های را انجام دهید که به بیشترین تمرکز

نیاز داشته باشد، وقتیکه بهترین توانایی برای انجام آنها را دارید.

وقتی شما در کار هستید، در کار باشید. وقتی در یک کنفرانس هستید، در آن کنفرانس باشید. وقتی در میدان بازی، میدان فتبال یا تمرین رقص اطفال خود هستید... همانجا باشید. نگذارید که ذهن شما سرگردان باشد. متمرکز باشید. در بالای وظیفه یا کمپنی که با آن هستید، تمرکز کنید. نگذارید که ذهن تان در جریان گفتگو ها سرگردان و پراگنده باشد - شما هرگز نخواهید دانست که کدام نقاط مهم را از دست می دهید.

شما وقتی نیاز تمرکز بیشتر را درک می کنید و بعد خود را برای تمرکز کردن انضباط می کنید، آن تمرکز سهل تر و آسان تر خواهد بود. تمرکز می تواند عادت شود. اگر شما هر روز یک کمی بالای آن کار کنید، به زودی خواهید یافت که مقدار انرژی کمی ضایع می سازید. شما نیاز ندارید که با ذهن خود مبارزه کنید.

عین اصول در طبیعت تطبیق می شود. طوریکه من خوش دارم بگویم، یک درخت تا اندازه ای که می تواند، رشد می کند. در بهار و تابستان، موسم رشد یک درخت، این درخت مواد غذایی را از خاک جذب نموده، اشعه آفتاب را به غذا تبدیل کرده و تمام انرژی نهایی را در رشد و شگوفایی متمرکز می سازد. اما در خزان و زمستان، رشد توقف کرده و درخت ساکت و آرام می شود و زمان خود را تا موسم رشد جدید متوقف می سازد تا وقتی که دوباره بالای وظیفه رشد خود تمرکز می کند.

تشویش یکی از بزرگترین دشمنان تمرکز است. تشویش در باره آینده خود می تواند شما را از بودن در جای ممانعت کند که فعلا قرار دارید. ما همه باید یک مقدار تشویش داشته باشیم. ما همه در اوقاتی، هشدار می شویم. اما نمی خواهیم ترس بر ما غلبه کند.

تشویش مفید است، به ویژه در جای که امنیت اطفال و دوست های شما مورد نظر باشد. اما نگذارید که تشویش شما را تسخیر کند. شما در بالای چیز های که هیچگونه کنترولی ندارید، مانند آب و هوا، مارکیت ستاک و سیاست های ملل دیگر تشویش نکنید.

شما فقط یک قرار داد بزرگ را گرفته اید و در تشویش هستید. چرا؟ آیا فکر نمی کنید که می توانید آن را به پیش ببرید؟ اگر شما توانایی و قدرت و دانش و مهارت ها آن را نداشتید - اگر شما ارزش گرفتن آن قرار داد را نداشتید - شما نمی توانستید آن را بگیرید! این موضوع را به خاطر داشته باشید! به عوض تشویش، در بالای بهترین وظیفه ای که در زندگی خود انجام داده اید، تمرکز کنید.

در باره چیز های که هیچ کنترولی بالای آنها ندارید، تشویش نکنید. بالای تغییر چیز های تمرکز کنید که می توانید تغییر بدهید و تشویش را به دیگران بگذارید. شما با اجرای چنین

کاری می توانید به وظیفه خود توجهی را بدهید که مستحق آن است. شما می توانید به خانواده خود توجهی را بدهید که مستحق اند. شما می توانید به دوستان خود توجهی را بدهید که مستحق اند. شما در هر جای که هستید، همانجا باشید. تمرکز کنید!

۷.۱۰. جدا سازی کار و تفریح

من چند سال پیش عادت داشتم بگویم، «من باید خانواده خود را کنار بحر ببرم. برای آنها وعده می کردم که آنها را کنار بحر ببرم. اگر آنها را نبرم، چه فکر خواهند کرد»؟ فرض کنید وقتی در باره کنار دریا فکر می کردم در کجا بودم - در شعبه.

من سرانجام خانواده خود را کنار بحر بردم، اما در کنار بحر می گفتم، «من باید در شعبه باشم. من اینجا در کنار بحر قرار دارم، چیز های زیادی وجود دارد که باید انجام دهم. من باید اینها را کوتاه سازم و به شعبه برسم». من زمان کنار بحر خود را با فکر کردن در باره شعبه با خانواده مخلوط می کردم.

لذا من این درس را آموختم: روز تفریح را روز تفریح و روز کاری را روز کاری بسازم. هر دو را مخلوط نکنم. کافی است، اگر شما بگویید، «من ساعت سه رخصت می گیرم و به تفریح می روم»، فرض کنید شما تمام صبح در باره چه فکر می کردید - رخصت گرفتن به خاطر رفتن به تفریح! در کار تفریح نکنید و در وقت تفریح کار نکنید. این یک قانون بزرگ است که تعقیب کنید تا مطمین سازید که زمان شما بصورت موثر استفاده شده است. تمام اینها باید اصلاح شود تا با حالت خاص شما تطابق کند. تنها یک قانون در تمام حالات قابل تطبیق نیست. اما این اندیشه عمده را در ذهن داشته باشید و کار و تفریح را جدا کنید.

وقتی من به یک سفر آموزشی به هسپانیه یا استرالیا می روم، آن را یک سفر کاری می سازم. هر روز من با سخن رانی ها، بیانیه ها و کنفرانس های تجارتی پر می شود. بعد یک سفر تفریحی ترتیب می دهم، زیرا وقتی من تفریح می کنم، واقعا تفریح می کنم.

یک دوست کارگر من حالا یک هفته کاری و یک هفته رخصتی دارد. این سیستم او است - یک هفته کار و یک هفته تفریح. با آخر های هفته در هر جانب هفته، تفریح او واقعا ۹ روز می شود. او ۵ روز کار می کند و ۹ روز رخصت است. این واقعا تجملی است؟ با آنهم، در پنج روزی که کار می کند، او واقعا کار می کند. او کمک به منشی ها، محاسب ها، مهندس ها و سرپرست های خود را فهرست می کند. وقتی او کار می کند، واقعا کار می کند طوریکه بتواند یک گزینه دراز تر زمان تفریح داشته باشد. شاید ما نتوانیم تمام آن را انجام دهیم، اما می توانیم بیاموزیم که مهارت جدا کردن کار و تفریح را تمرین کنیم.



شکل ۱۳. همانطور که مردمان موفق می کنند، درخت ها تمام انرژی خود را در بالای رشد و رونق متمرکز می سازند. اما از آنجای که یک زمانی برای اراده و رشد وجود دارد، یک زمانی هم برای استراحت است. فقط مانند یک درخت که در زمستان خفته است، مردم باید کار خود در خانه را کنار بگذارند.

۸.۱۰. اولویت بندی محتاطانه

لذت بردن از موفقیت حقیقی کسب و کار نیازمند این است که شما بصورت محتاطانه اولویت ها را تعین کنید. بعضی اوقات اولویت ها توسط موسم تعین می شود. برای یک دهقان، موسم عمده ترین فعالیت های او را تعین می کند. در جریان بهار، یک دهقان باید تمام ساعت کار کند، تیل نیمه شبی را بسوزاند و وسایل را فعال نگه دارد، زیرا او فقط این روزنه کوچک زمان برای کاریدن دانه هایش را در اختیار دارد.

یکی از مشکلات زندگی در جامعه صنعتی عبارت از دست دادن احساس موسم هاست - چه وقت کاریده شود، چه وقت عقب نشینی شود، چه وقت محصول جمع آوری شود. این آسان است که رفتن از ۹ به ۵ را نگه داشت، شروع سال و پایان آن و یک احساس طبیعی اولویت بندی و مناسب بودن زمان را از دست داد. اجازه ندهید یک سال در سال دیگر مخلوط شود.

چشم خود را بالای موسم های خود نگه دارید تا حد اقل مسیر ارزش ها و مواد را از دست ندهید.

بخشی از این اولویت بندی عبارت از آموزش جدا سازی فعالیت های عمده از فعالیت های کوچک است. این به ذات خود یک مهارت عمده است، اما وقتی شما آنرا آموختید، چنان سودی به بار خواهد آورد که باور نمی کنید! لذا بیاموزید که همه چیز را در مقیاس های ذهنی خود بگذارید تا کاملا وزن شود، قبل از اینکه زمان یا پول را مصرف کنید.

این یک سوال خوب است که بطور ثابت از خود پرسان کنید: آیا این یک فعالیت عمده یا غیرعمده است؟ با پرسش این سوال، شما بصورت عجیبی تمایل طبیعی مصرف زمان عمده در اشیای کوچک را کاهش خواهید داد. در آموزش فروشندگی، بما آموزش داده شده که زمان عمده عبارت از زمانی است که در موجودیت مشتری به مصرف می رسد، در حالیکه زمان غیرعمده زمانی است که در مسیر راه مشتری به مصرف می رسد. اگر شما محتاط نباشید، زمان زیادی را در «مسیر راه» به عوض «در موجودیت آن» مصرف خواهید کرد. لذا ما در فروش درس می دهیم، «به اطراف شهر نرو تا وقتی که در اطراف کوچه نرفته اید». این عاقلانه نخواهد بود از خود بپرسید که «من چقدر وقت را «در موجودیت» و چقدر زمان را «در مسیر راه» عمده ها و غیرعمده ها مصرف کرده ام؟ چه یک انضباط بزرگی برای تمرین کردن.

شما همچنان نمی خواهید که زمان غیرعمده را در چیز های عمده مصرف کنید. این بسیار آسان است که ارزش ها را مخلوط کنید. اگر یک نفر سه ساعت را در تماشای تلویزیون مصرف می کند و فقط سی دقیقه را با اطفال خود بازی می کند، یک چیزی احتمالا خارج خط است؟ پول عمده را بالای چیز های غیرعمده خرچ نکنید. اگر شما مقدار بیشتری را بالای شیرینی نسبت به برنامه ها یا کتاب ها مصرف می کنید، آیا این احمقانه نخواهد بود؟ لذت اولویت بندی های محتاطانه کنید. آنرا چنان انجام دهید که زندگی شما تابع آن است... به خاطری که همینطور است.

۹.۱۰. غلبه بر موانع ذهنی

شما اهمیت تطبیق انضباط و تلاش جهت غلبه بر موانعی را می دانید که در سر راه شما قرار می گیرد. اما بعضی مسایل نیاز بیشتر نسبت به اراده آهنین دارد - آنها نیازمند عقب نشینی شما و تطبیق یک مقدار قدرت ذهنی است. اگر شما با موانعی اینگونه مواجه شده اید، تمام آن را بالای کاغذ بنویسید. وقتی شما یک مسئله را بالای یک کاغذ می نویسید، هیجان را از آن دور می کنید. شما در صورت نبودن هیجان می توانید در بالای موانع بصورت عینی بنگرید. شما می توانید دریابید که چه چیزی را درست انجام داده اید. می توانید دریابید که چه چیزی

را غلط کرده اید. شما می توانید دریابید که چگونه انرا تغییر بدهید.

چه می توانید انجام دهید: سوال را از سر خود بیرون نموده و یک توته کاغذ بردارید. یک خط در وسط کاغذ بکشید. در طرف چپ، سوال یا مشکل را با تفصیل بنویسید.

ما چیز های بسیار زیادی در سر خود داریم که به مشکل بتوانیم این سوال خاص را منزوی سازیم. فقط آن را به بهترین وجهی که می توانید توضیح دهید.

در جانب دیگر کاغذ می خواهید بعضی راه حل ها را بنویسید. شما سه سوال از خود بپرسید تا راه حل های تولید کند که تقریبا هرگونه سوالی را حل کند.

اولین سوالی که باید مطرح کنید، این است: «من چه می توانم»؟ شما نمی خواهید بیشتر از این بروید، اگر شما می توانید خودتان این سوال را حل کنید. به نوشتن گزینه های شروع کنید که در ذهن شما خطور می کند. بدیل های جایگزین را بنویسید. بعد به تحلیل آنها بپردازید. «بیایید سومی را ببینیم... نه، آن وقت زیادی را در بر خواهد گرفت. من آنقدر وقت ندارم. درست. دومی؟ مطمین نیستم. حال اولی را ببینم. شاید آن را که من فکر می کردم اولی باشد، بهترین من است».

اگر معلوم شد که آن کار نمی دهد، پرسش دومی سوال حل کن: «من چه چیزی را می توانم بخوانم»؟ شاید کتابی در باره این سوال موجود باشد. شاید کسانی زندگی خود را مصرف کرده باشند تا این سوال را حل کنند. شما بصورت فوری می توانید از مشوره این شخص استفاده کنید اگر وقت بگذارید تا آن را از نظر بگذراند. شاید این در جایی بصورت دقیق نوشته شده باشد. شما نیاز ندارید که چرخ را دوباره اختراع کنید. اگر شما کار خانگی خود را انجام دهید، شاید بتوانید حل را پیدا کنید.

چیز های را که می خوانید از آنها یاد داشت بگیرید. کتاب اولی: این آدم دیوانه است. کتاب دومی: این آدم بسیار سطحی است. کتاب سومی: این آدم بعضی چیز های دلچسبی برای گفتن در باره این سوال دارد.

اگر این هنوز هم کار ندهد، بعد سوال سومی را مطرح کنید: «من از چه کسی می توانم پرسان کنم»؟

شما باید چه چیزی آماده داشته باشید، وقتی از کسی می پرسید که شما را کمک کند؟ شما باید یاد داشت های خود را داشته باشید تا به آنها نشان دهید. شما بگویید، «می دانید، من زیاد زحمت کشیدم تا خودم راه حل آن را پیدا کنم، ولی نتوانستم. اینهم بعضی کتاب های که من خوانده ام. اینهم یاد داشت های من. من این مواد را مورد پژوهش قرار دادم و هنوز هم

گیج هستم. ممکن است شما کمک کنید»؟

شما باور نخواهید کرد که چقدر مردمان با اراده پیدا خواهند شد تا شما را کمک کنند، اگر آنها بفهمند که شما قصد دارید خود را کمک کنید.

من به شما وعده می کنم، اگر شما این اندیشه ها را کوشش کنید و این سوال ها را پرسان کنید، وقتی یک مشکل داشته باشید، توانایی آن را خواهید داشت تقریبا هر چیزی را که در راه شما پیدا می شود، حل خواهید کرد.

فصل یازدهم - اساسات موفقیت شخصی

«شخصیت چیزی مانند نشان انگشت نیست که با آن تولد شده باشید و نتوانید آنرا تغییر دهید. شخصیت چیزی است که شما با آن تولد نشده اید و باید مسئولیت شکل گیری آنرا به عهده گیرید».

«اگر شما برنامه ای برای خود تان نسازید، در برنامه های اشخاص دیگری خواهید افتاد. آیا فکر کرده می توانید که آنها برای شما چه برنامه ای ریخته اند؟ نه چندان زیاد».

«تمام امکانات بزرگواری از قبیل ثروت بزرگ، اعتبار بزرگ و رضایت بزرگ در صورتی نصیب شما می شوند که شما توجه خود را از خود به دیگران برگردانید».

«یک شخص با شهامت کسی نیست که هرگز ترس را احساس نمی کند، بلکه کسی است که از چیز درست در زمان درست و با شیوه درست می ترسد».

۱.۱۱. شخصیت سازی

موفقیت شخصی بر بنیاد شخصیت ساخته می شود و شخصیت نتیجه دهها و صد ها گزینه ای است که شما انتخاب می کنید، طوریکه بتدریج شما را در هر لحظه از کسیکه هستید به کسی تبدیل می کند که می خواهید باشید. اگر این پروسه تصمیم گیری موجود نباشد، شما هنوز هم کسی خواهید بود ـ هنوز هم زنده خواهید بود - اما به عوض شخصیت شاید دارای خصلت (ویژگی) های خواهید بود که از نگاه من یک چیز کاملا متفاوت است.

شخصیت چیزی مانند نشان انگشت نیست که با آن تولد شده باشید و نتوانید آنرا تغییر دهید. این چیزی است که شما با آن تولد نشده اید و باید مسئولیت شکل گیری آن را به عهده گیرید.

یک شوخی در مورد تیم های فتبالی وجود دارد که هر بازی را می بازند. مربی می گوید، «ما امسال شخصیت های زیادی ساختیم، مگر نه»؟ طوریکه گویا شخصیت آن چیزی است که شما تعین می کنید وقتی چیزی که می خواستید، نرسیدید یا بصورت اتوماتیک در نتیجه سختی انکشاف می کند.

من این گفته را نمی خرم. من فکر نمی کنم سختی به تنهایی شخصیت ساز باشد و بطور یقین فکر نمی کنم که موفقیت، آن را از بین ببرد. شما شخصیت را نظر به چگونگی پاسخ تان در مقابل حوادث زندگی می سازید، صرفنظر از اینکه این برد هر بازی یا باخت هر بازی و

یا ثروتمند شدن یا مقابله با زمان های سخت باشد.

شما شخصیت را از کیفیت های معینی می سازید که باید خود تان ایجاد کنید و با پشتکار در درون خود پرورش دهید، درست مانند کاشتن و آب دادن یک دانه یا جمع آوری چوب برای آتش. شما برای این چیز ها باید به دل و روده خود نظر اندازید. شما باید اسکنه کاری کنید تا آنها را دریابید، مثل اسکنه کاری سنگ برای ایجاد یک مجسمه ای که قبلا فقط در تصور وجود دارد.

یک چیز واقعا عجیب در باره شخصیت این است که اگر شما صمیمانه متعهد به اعمار شخصیتی هستید که می خواهید باشید، نه تنها این کیفیت ها را خلق می کنید، بلکه آنها را به وفرت تقویه و بازسازی می کنید، حتی همانطور که شما در بالای آنها زندگی روزمره خود را ترسیم می کنید. به این علت اعمار شخصیت شما برای تمام آن چیزی که می توانید باشید، حیاتی است.

۲.۱۱. شخصیت و جذبه

جذبه (کریزما) واژه ای است که غالبا با شخصیت (کرکتر) مغشوش می شود، در حالیکه جذبه کاملا متفاوت است. کریزما از یک واژه یونانی مشتق شده که به معنی «توانایی استخراج مطلوب در دیگران است». جذبه عبارت از کیفیت مقناطیسی خصایل یا ویژگیهای است که مردم به آن مانند معجزه پاسخ می دهند. جذبه تقریبا مثل عصای جادویی است که قدرت را بالای دیگران پخش می کند.

شخصیت منشای کاملا متفاوت دارد. کرکتر از یک واژه یونانی به معنای «اسکنه» یا «علامه باقیمانده از اسکنه» مشتق شده است. اسکنه یک آله فولادی تیز برای مجسمه سازی از مواد سخت (مانند سنگ خارا یا مرمر) است.

لذا واژه شخصیت در منشای خود رابطه ای با جذبه یا یک نوع عصای معجزه ندارد. شخصیت عصای معجزه نیست؛ شخصیت از اسکنه می آید و امیدوارم آن را به خاطر داشته باشید. شما باید شخصیت خود را از مواد خام خود تان اسکنه کاری کنید، همانطور که یک مجسمه ساز یک مجسمه را خلق می کند. مواد خام همیشه وجود دارد و هر چیزی که با شما رخ می دهد، خوب یا بد، فرصتی برای شخصیت سازی شماست.

اجازه دهید به تمایز مهم دیگر در بین شخصیت و جذبه اشاره کنم. شخصیت در هر دو تعریف و مشتقات آن به مردم دیگر نسبت داده نمی شود. این به داشتن قدرت بالای دیگران، پیروی دیگران از شما یا مطلوبیت با دیگران ربطی ندارد. شخصیت آن چیزی است که شما دارید و

شما هستید. شما ممکن است در یک جزیره دور افتاده باشید و شخصیت شما هنوز هم مهم باشد - در حقیقت، در آن موقعیت شاید اهمیت بیشتری داشته باشد - اما جذبه هیچ چیز خوبی برای شما نمی کند. جذبه به موجودیت دیگران نیاز دارد، در حالیکه شخصیت تماما در باره شماست. شخصیت همان کسی است که شما پس از اسکنه کاری و دور نمودن تمام مواد غیرضروری ساخته اید.

از آنجاییکه ما اکثرا توسط مردمان دیگر احاطه شده ایم، اجازه دهید در باره تفاوت در بین یک شخص با جذبه و یک شخص با شخصیت صحبت کنم که در دنیای حقیقی و به ویژه در موقعیت های رهبری چگونه بازی می کنند. در اینجا چهار مجموعه اوضاع وجود دارد:

اول، یک شخص واقعا با جذبه می تواند مردم را باورمند سازد که جانوری در آسمان است یا فردا آسمان بر زمین می افتد... یکی به همین آسانی مانند دیگری. افراد با جذبه با ایجاد این توقعات می توانند دیگران را با انرژی و با روحیه سازند - یا آنها را وحشت زده و بی روحیه سازند - تا وقتی که سناریو های پر طمطراق غلط ثابت شود و جذبه از بین برود. اما یک شخص با شخصیت نیاز ندارد توله نواز کسی باشد و در آن نقش راحت نیست. در عوض، او در درون خود یک منبع حقیقی روحیه و انرژی معلوم می شود.

دوم، یک شخص با جذبه می تواند وفاداری فداکارانه یا حتی افراطی بدهد، اما تمام اینها به آسانی می تواند به یک احساس غیرآگاهانه وابستگی تبدیل شود. این می تواند مسایل را پیچیده سازد به ویژه وقتیکه رهبر دیگر موجود نباشد. یک مربی با جذبه در جریان سال های درخشانی اش بسیار موثر است، اما وقتی او سازمان را ترک می کند، یک احساس رها سازی یا واگذاری بوجود آمده و تیم شاید هرگز نتواند چیزی مثل موفقیت های قبلی خود را بدست آورد. اشخاص قدرتمند غالبا با تفویض اختیارات مقاومت می کنند، اما این مشخصه شخصیت یک رهبر است تا خود را از جان و قلب سازی حتمی یک سازمان یا تشکیلات نگه دارد.

تفاوت سومی در بین شخصیت و جذبه که بطور خاصی در رهبری اهمیت دارد: مردم با جاذبه باید به کشیدن خرگوش ها از درون کلاه ادامه دهند. معجزه موجودیت آنها باید ادامه ابراز خود شان باشد، در غیر آن شاید مردم به تشویش شوند که کجا رفته اند. بد تر از آن، شاید آنها افسرده شوند. در جریان جنگ جهانی دوم، ایزنهاور در راس فرماندهی نیرو های متحد در اروپا انتخاب شد، نه به خاطر اینکه او یک رهبر هیجان انگیز و دارای درامه بلند بود، بلکه دقیقا به علت اینکه او نبود. در آنجا تعداد زیاد افراد با جذبه وجود داشتند، مانند چرچیل، مونتگمری، دیگایل و پاتون. آنچه نیاز بود، کسی که دارای سختی، استقامت و توانایی اداره مردم باشد. ایزنهاور پیش از تهاجم نورماندی در ۱۹۴۴ با یک گروه افسرانی ملاقات کرد که باید به جنگ می رفتند. او یک توته ای ریسمان را در بالای یک میز دراز نموده و آن را با انگشتان خود چند انچ کش نمود. او گفت، «یک ارتش مانند این توته ای ریسمان است». «اگر

تلاش کنید که آن را از عقب تیله کنید، درهم و برهم شده و در عقب خود را دو چند می سازد. سربازان باید از جلو رهبری شوند، نه اینکه از پشت سر تیله شوند».

گفته ایزنهاور شاید بسیار براق و رنگارنگ نباشد، اما بصورت معین می تواند نکاتی را برساند که هرکس بتواند آنرا درک کند. او به معنای واقعی دارای شخصیت بود.

یکی از بزرگ ترین خطرات یا دام های یک رهبر با جذبه از توانایی او برای الهام عشق و فداکاری بوجود می آید و این آخرین نکته ای است که من می خواهم بگویم. مردم به خاطر حمام گیری در درخشش گرم تایید یک رهبر، شاید مخالف صدای عدم موافقت باشند. کسانی وجود دارند که منزوی شده اند زیرا زیردستان شان از آنها ترسیده اند، اما عین انزوا می تواند در نتیجه عواطف بی جا واقع شود. معمولا افراد با شخصیت اکثرا محبوب اطرافیان شان می باشند، اما آنها واضح می سازند که عشق اول آنها به خاطر حقیقت است، حتی اگر تلخ هم باشد. این اعتباری بدی نیست اگر داشته باشیم.

۳.۱۱. خود-مسیری مثبت

وقتی شما یک فرد با شخصیت هستید، می دانید که کی هستید و کجا می خواهید بروید. شما هم اکنون یک مقدار زیاد زمان را با تفکر در باره آن سپری کرده اید. شما در بخش شخصیت خود کار کرده اید که شما را بهتر سازد: مهارت های نگرش شما، صحت شما و مدیریت-زمانی شما. شما تمام اینها را در بالای کاغذ نوشته اید. شما خود-مسیری مثبت را انکشاف داده اید.

شما هر روز با خود صحبت می کنید، اما چقدر پرسان می کنید که «آیا آن چیز های که من امروز می کنم مرا به جایی نزدیک تر می سازد که فردا می خواهم آنجا باشم»؟ زیرا، این چیزی است که شما هرگز نمی خواهید انجام دهید: خود را فریب دهید. اگر شما می خواهید همسایه، من و بازار را فریب دهید، اما خود را فریب ندهید. شما نمی توانید با تقاطع انگشتان خود (برای پیروزی) منتظر و امیدوار باشید که به مقصد خود می رسید، در حالیکه حتی در مسیر درست قرار ندارید. شما می گویید، «خوب، شاید مرا باد با خود ببرد». یک چانس وجود دارد، البته، اما فقط مثل این است که برنده یک تکت لاتری شوید. شما باید ریاست و مسئولیت را به عهده گیرید.

کتیبه های باستانی می گوید، اگر امیدواری به اندازه کافی به تعویق افتد، می تواند قلب را مریض سازد. شما باید از خود غالبا پرسان کنید، «آیا من انضباط های را انجام می دهم تا مرا در جهتی برساند که می خواهم بروم»؟ من نمی توانم خود را فریب بدهم و فکر کنم که در مسیر موفقیت مالی هستم... من نمی توانم خود را فریب بدهم، به فکر اینکه کسان دیگری

هستند که مواظبت آن را بر دوش خواهند گرفت. هیچ کس دیگری نمی تواند مسئولیت آن را بر دوش گیرد. هیچ کس دیگری نمی تواند مسئولیت مرا بر دوش گیرد.

اگر تمام اقارب منفی گرای شما مثبت شوند، چه رخ می دهد؟ برای خوش بختی و برای آینده شما چه تاثیری چه خواهند داشت؟ نه چندان زیاد! اگر قیمت ها یک اندازه پایین بیاید، برای دانش و فرهنگ شما چه تاثیری خواهند کرد؟ نه چندان زیاد! اگر اقتصاد یک اندازه بهتر شود، برای شما چه خواهد کرد؟ نه چندان زیاد!

اگر شما برنامه خود را نسازید، در برنامه های کسان دیگری خواهید افتاد. شما چه فکر می کنید که آنها برای شما چه برنامه ای ریخته اند؟ نه چندان زیاد. اکثریت مردم هر صبح بیدار شده و این فهرست «نه چندان زیاد» را شمار می کنند. این است تمام آن چیزی که آنها دارند: نه چندان زیاد. نه چندان امید. نه چندان وعده. نه چندان پیشرفت. آنها چیزی را رانندگی می کنند که نمی خواهند برانند، در جای زندگی می کنند که نمی خواهند زندگی کنند، چیز های را انجام می دهند که نمی خواهند انجام دهند.

دزدی را فراموش می کنید که در کوچه منتظر قاپیدن کیف پول شماست. در باره دزدی که در ذهن شما وجود دارد، چطور؟ او کوشش دارد که شما تنبل شوید، با اندیشه ها و پرسش ها با انگیزه نشوید. قربانی خود تان نشوید. از خود تان این سوالات را پرسان کنید: «آیا این همان مسیری است که من برای زندگی خود می خواهم؟ آیا این مسیر کسان دیگری است؟ آیا این همان هدفی است که از زمان طفولیت در من ریشه دوانیده است؟ یا از اقارب من، همسر من، رییس من یا اطفال من اند؟ آیا این از من است»؟

از خود این سوالات را پرسان کنید. با ذهن خود گفتگو کنید. «آیا آن کاری را که انجام می دهم، کار می دهد؟ اگر آنچه انجام می دهم، کار ندهد»؟ تمام اینها را به بحث و مناقشه بگذارید. با ذهن خود تان کار کنید تا بهترین مسیر ممکن را برای خود تان پیدا کنید. این خود-مسیری شما است.



شکل ۱۴. خود را در جهت هدف خود طوری قرار دهید که یک کمانزن نیزه خود را به طرف هدف قرار می دهد. این خود-مسیری مثبت است.

۴.۱۱. دریافت شیوه خود

خود-مسیری مثبت دو بخش دارد. بخش اول خود-آگاهی است.

خود-آگاهی دانستن این است که شما کی هستید و با زندگی خود چه می خواهید بکنید. این دانستن احساس شما در باره خود تان است. خود-آگاهی تا اندازه زیادی مربوط به فلسفه شما است و فلسفه شما مقدار زیادی با شکل گیری نگرش شما ربط دارد. این کمک می کند تا پیدا کنید که شما در باره خود تان، زندگی تان، مسیر تان و اطرافیان تان چه احساس دارید.

شما باید دانش و معلومات کافی جمع اوری کنید تا بدانید چه چیزی برای شما درست است. شما این معلومات را چگونه جمع آوری می کنید؟ خوب، شما می توانید با تجارب خود شروع کنید. بهترین شیوه برای اینکه بدانید آیا چیزی برای شما کار می دهد و برای دریافت شیوه درست، انجام آن با شیوه نادرست است. شما نمی توانید انجام نادرست را ادامه دهید. شما باید به اندازه کافی هشیار باشید تا بگویید، «هی، این کار نمی دهد» و آنرا تغییر بدهید. انجام آن را با شیوه درست شروع کنید.

بعد دانش را جستجو کنید و آنچه درست است در زندگی خود تطبیق کنید. نگرش و فلسفه خود را بر بنیاد تجارب خود و تجارب دیگران انکشاف دهید. تمام معلوماتی را که جمع آوری کرده اید یکجا کنید، در نظر گیرید، مناقشه کنید، تجزیه کنید، سرچپه سازید. به آنها از زاویه دید خود نگاه کنید و آنرا صیقل دهید تا مناسب شما شود. دوباره ترتیب کنید. بعضی قسمت های آن را دور اندازید. چیز های را نگه دارید که فکر می کنید برای شما کار می دهد. آنچه بسیار مهم است، مطمین سازید که آنچه می خواهید انجام دهید محصول نتیجه گیری های خود شماست. مطمین سازید دانشی که می سازید عبارت از خود-آگاهی خود شماست.

مرکبه دوم خود-مسیری مثبت عبارت از آمادگی است: آماده بودن برای فرصت های که در زندگی شما ظهور می کنند؛ برای فروش های که زنگ زده اید؛ برای ملاقات های که تنظیم کرده اید؛ برای تمام آنهای که توقع دارید، خواهند آمد.

برای آنهای که والدین اند، وقتی شما می دانید که قرار است یک عضو خانواده در نه ماه دیگر بیاید، چه می کردید؟ به آماده شدن شروع می کردید. شما به خواندن کتاب های شروع می کردید که چگونه یک طفل را به نحو بهتری مراقبت کنید. به خریداری همه چیز های شروع می کردید که برای مراقبت طفل ضرور است. به پرسان کردن مشوره از دوستان و اقاربی شروع می کردید که یک یا دو طفل دارند. شما سوال می کردید، سبک طفل داری را معلوم می کردید، برای یک تغییر عمده آماده می شدید که چگونه زندگی کنید، ساعات نگه داری و مکلفیت های مالی که با آن زندگی می کردید. شما به آماده شدن شروع می کردید.

آماده شدن برای زندگی خود نیز مانند آن است. شما با برنامه ریزی کافی، قربانی و کار سخت به اهداف خود خواهید رسید. شما می دانید که برای چند سال اول سخت خواهد بود، اما قربانی برای آن ارزش دارد. در عین زمان باید برای آن آماده باشید.

اگر شما می خواهید بالای تعداد زیادی حاکم باشید، باید با چند نفر وفادار باشید. اگر شما می خواهید بالای تعداد زیادی قدرت و نفوذ داشته باشید، رهبر تعداد زیادی باشید و از تعداد زیادی منفعت ببرید، باید وفادار و منضبط باشید وقتی که تعداد آنها صرف چند نفر است. آن را بصورت خود-مفادی اجتماعی انجام دهید، زیرا آن برای شما بهترین چانس برای داشتن قدرت، نفوذ و محل یا افتخار بودن در بین تعداد زیادی را فراهم می کند. وفادار باشید، حتی وقتی که تعداد آنها صرف چند نفر است.

کسانی می گویند، «اگر من یک سازمان بزرگ می داشتم، واقعا در راس چیز ها قرار می داشتم. اما من فقط چند مامور دارم و نمی دانم آنها کجا اند». بی خیال! وقتی شما فقط چند مامور دارید، باید بدانید که تمام آنها کجا اند. اجازه دهید بگویم که ما والدین یک خانواده بزرگی را مصاحبه می کنیم که تمام اطفال انها بزرگ شده و رفته اند. چه می شد اگر به آنها بگوییم، «تمام اطفال شما چه شدند»؟ و آنها بگویند، «من نمی دانم، آنها پراگنده شدند». ما خواهیم پرسید، «خوب، تمام آنها کجا رفتند»؟ اگر آنها بگویند، «کی می داند؟ تمام آنها رفتند. ما می خواهیم یک تعداد دیگری داشته باشیم»، بصورت روشن، این یک نگرش قابل قبول نیست.

اگر شما صرف چند مامور دارید، اگر شما صرف چند توزیع کننده دارید، اگر شما صرف چند نفری دارید که با آنها معامله می کنید، این زمانی است که مهارت های گفتگوی خود را تیز تر کنید - با تماس بودن، آمادگی گرفتن و با دادن بهترین های قلب و جان تان. تمام اینها را در خود- مفادی اجتماعی بدهید وقتیکه صرف چند نفر وجود دارد. تماما جذب شوید وقتیکه صرف چند نفر است. اعتبار و مهارت های خود را بهبود ببخشید، زیرا وقتی یک موقعیت رهبری پیدا می شود، شما آماده هستید.

عین چیز با پول شما می شود. کسانی می گویند، «آه، اگر من عاید زیاد می داشتم، واقعا از آن مواظبت می کردم. اما من فقط یک عاید کوچک دارم و نمی دانم که به کجا می رود».

هیچ کسی هرگز به شخصی پاسخ نمی دهد که بگوید، «من نمی دانم تمام این ها به کجا می رود»، یا «آه، ما دوست داشتیم که شما کمپنی ما را پیش می بردید» یا «شما نمی دانید که تمام آنها به کجا می رود... واه! شما باید در راس دنیا قرار داشته باشید». بی خیال!

خود-مسیری مثبت به معنای توجه کاملا نزدیک به هر دالری است که شما دارید، واقعا نگهداری

مسیر اینکه آنها از کجا می آیند و به کجا می روند. انضباط را وقتی خلق کنید که مقدار آن کم است و به این ترتیب شما در مسیری مراقبت تمام پول های قرار خواهید داشت که مقدار آن زیاد می باشد. با انجام تمام آنچه امروز می توانید برای فردا آماده باشید. این خود-مسیری مثبت است.

۵.۱۱. خود-مفادی اجتماعی

خود-مفادی اجتماعی به ثروت منتهی می شود. خود-نگهداری خود خواهانه به فقر منتهی می شود. کسانی می گویند، «من نمی توانم در مورد دیگران مشوش باشم و فقط در مورد خودم تشویش دارم». خوب، بعد شما باید همیشه در باره خود مشوش باشید. کسانی می گویند، «من نمی توانم در باره بل های مردمان دیگر مشوش باشم، من تشویش کافی دارم و کوشش می کنم تا بل خود را پرداخت کنم». خوب، بعد شما باید تا پایان زندگی خود در باره آنها تشویش داشته باشید. بهترین شیوه ای که بتوانید این بوزینه را از پشت خود پایین کنید، گشتاندن توجه خود به طرف مردمان دیگر است.

من وقتی این چشم انداز را درک کردم، تمام زندگی ام منقلب گردید. البته خود-مفادی (نفع - شخصی) ضرور است. اما خود-مفادی آن است که اگر واقعا می خواهید خوشحال باشید: باید اجتماعی باشد. اگر شما می خواهید که زندگی شما خوب کار کند، توجه خود را فقط بالای خود نگاه نکنید. تمام امکانات بزرگی مانند ثروت بزرگ، اعتبار بزرگ، رضایت بزرگ زمانی میسر می شوند که شما توجه خود را از خود به دیگران برگردانید.

در خود-مفادی خویش اجتماعی باشید. شما با سرمایه گذاری در خدمت دیگران واقعا در خود- مفادی خویش اقدام می کنید.

اگر شما می خواهید چیزی بدست آورید، باید چیزی بدهید. بعضی ها می گویند، «اگر شما چیزی می دهید، آن رفته است». این درست نیست، اگر شما تعلیم یافته باشید. اما اگر شما احمق باشید، این رفته است. اگر شما اجتماعی باشید، چانس های که اگر شما می دهید، به معنای این است که شما سرمایه گذاری کرده اید. ما از یک سرمایه گذاری چه توقع داریم؟ ما توقع داریم که چند برابر محصول داشته باشیم... بزرگ تر، بزرگ تر و بهتر.

من وقتی جوان بودم، پدرم یک درس مهم برایم داد. او گفت، «پسر، همیشه از آنچه برایت پرداخت می شود، بیشتر انجام بده». بعضی افراد شاید با این مناقشه کنند. آنها می گویند، «نه، شما تمام پروگرام را درهم و برهم می کنید». من می دانم که آنها نادرست اند. من در خود-مفادی خود آنچه را انجام دادم که پدرم گفته بود... من همیشه بیشتر از آنچه برایم پرداخت شده بود، انجام دادم. چرا؟ به خاطر سرمایه گذاری برای آینده خود. این برای من

ثمربار بود.

اگر شما خواهان ارتقای بزرگ هستید، نمی توانید پیش رئیس تان بروید و بگویید، «آن را برای من بده. من سخت تر کار خواهم کرد اگر آن ارتقا را برای من بدهید». این شیوه، کار نمی دهد. شما باید در موقعیت فعلی خود بیشتر کار کنید تا مشاهده شوید. شما نیاز دارید نسبت به همگان بالا تر ایستاده شوید. در این صورت، رئیس شما خواهد گفت، «شما می دانید، ما در حال گشایش این موقعیت هستیم و فکر می کنم آن را باید به نانسی بدهیم. او بیشتر از آنچه ما توقع داریم، انجام می دهد. تصور کنید او چه خواهد کرد اگر ما این ارتقا را به او بدهیم»!

شما باید بیشتر از آنچه برای تان پرداخت می شود، کار کنید. این یک سرمایه گذاری برای آینده شماست.

این چیزی است که فروش می سازد. اگر شما یک فروش داشته باشید، یک زندگی روزگذرانی می سازید. اگر شما فروش خود را از طریق تامین خدمات استثنایی یعنی تماس داشتن، زنگ زدن به مشتریان پیش از اینکه آنها به شما زنگ بزنند و نوشتن تشکر نامه ها بیشتر سازید، فروشات چندین برابر خواهد شد. اگر شما از مشتریان خود خوب مواظبت کنید، می توانید خوش بختی بسازید. مردمانی که مورد مواظبت خوب قرار می گیرند دروازه های را باز خواهند کرد که شما نمی توانید توسط خود تان باز کنید.

تمام ما شیوه های پیدا کرده ایم تا زندگی بسازیم. آنچه برای من در اوایل دلچسب بود، دریافت شیوه های خوش بختی بود. شما شاید بگویید، «خوب، آقای رون، من چگونه می توانم خوش بختی بسازم»؟ این آسان است. به دیگران خدمات خوش بختی فراهم کنید. برای کسانیکه خدمات خوب فراهم می کنید، چیز های خواهند کرد که نمی توانید باور کنید.

این یکی از بزرگترین موهبت های است که شما می توانید برای کسی بدهید: موهبت توجه. آنها در عوض، چیز های خارق العاده ای برای شما خواهند کرد. آنها از دست شما خواهند گرفت و شما را به مردمان زیادی هدایت خواهند کرد، به مراتب بیشتر از آنچه خود تان می توانستید ملاقات کنید. همیشه نسبت به آنچه برای شما پرداخت می شود، بیشتر کار کنید.

شما بینید که زندگی به مستحق (سزاوار) پاسخ می دهد، نه به محتاج (نیازمند). زندگی طوری طرح نشده که آنچه ما نیاز داریم، بدهد. زندگی طوری طراحی شده که آنچه ما مستحق هستیم، می دهد. شما وقتی این اصل را درک کنید، زندگی شما دگرگون می شود.

قوانین سابق نمی گویند که، «اگر شما محتاج باشید، درو خواهید کرد». زندگی با این شیوه کار نمی کند. مردمان زیادی امیدوار اند که این شیوه کار کند، اما نمی کند. قوانین باستانی

می گویند: اگر شما بکارید، اگر شما غرس کنید، شما درو خواهید کرد. کسی می گوید، «خوب، من واقعا نیاز دارم که درو کنم». در این صورت شما واقعا نیاز دارید که غرس کنید. خود-مفادی شما از شما می طلبد که چگونگی کاشتن را بیاموزید. شما باید بدانید که آن را چگونه انجام دهید، طوریکه همگان برد داشته باشند، زیرا زندگی به نیازمندان پاسخ نمی دهد.

شما نمی توانید پیش خاک بروید و بگویید، «من به غله نیاز دارم». خاک به شما لبخند می زند و می گوید، «برای من نیاز های خود را میاور، برای من یک مقدار دانه بیاور. یک مقدار تلاش بیاور. یک مقدار انضباط بیاور. یک مقدار مفاد بیاور. یک مقدار خدمت بیاور. این ها را به من بیاور و من برایت آنها را چندین برابر می سازم». شما نمی توانید فقط با نیاز بیایید. شما باید با دانه بیایید. شما باید با اراده بیایید. شما باید با مهارت ها بیایید.

شما باید اراده آموختن، تغییر، رشد و تلاش داشته باشید. شما باید اراده ایستاده شدن در مقابل هوای خراب، خیشاوه علف های هرزه و پرورش را داشته باشید. این یگانه شیوه ای است که شما به دیگران خدمت می کنید. این یگانه شیوه ای است که شما پاداش می گیرید. همه با خود-مفادی اجتماعی برد دارند.

۶.۱۱. خود-قدردانی

شما تا کنون به شیوه های مختلفی موفقیت های زیادی داشته اید. این مهم است که وقت بگذارید و از چیز های قدردانی کنید که در مسیر خویش انجام داده اید. لذا علاقمند هستم که شما یک فهرست خود-قدردانی تهیه کنید. چند سوال از خود کنید. از این شروع کنید: «من در چهار روز گذشته، دو هفته گذشته، شش ماه گذشته، یک سال گذشته و ده سال گذشته چه دستاورد های داشته ام؟ من در جریان این دوران ها چه دستاورد های داشته ام»؟

پاسخ ها را بنویسید. یک فهرست خود-قدردانی از تمام آن چیز های که انجام داده اید، تمام آن چیز های که بدست آورده اید و تمام آنچه که شده اید. فهرست خود را تهیه نموده و بعد آن را با فهرست اهداف خود مقایسه کنید. آیا تمام آنچه باید در چهار روز، دو هفته، شش ماه، یک سال و ده سال گذشته باید انجام می دادید، تکمیل کرده اید؟ فهرست های خود را مقایسه کنید.

شاید شما آنقدر مصروف تلاش برای رسیدن به اهداف خود بوده باشید که وقت نداشته اید یک جا بنشینید و چیز های را بازتاب دهید که تا کنون تکمیل کرده اید. به فهرست خود نگاه کنید و بگویید، «واه! من واقعا دستاورد زیادی داشته ام. من واقعا بسیار آموخته ام. ببینید من چه کار های کرده ام! ببینید من به کجا رسیده ام! من ده سال قبل و حتی یک سال قبل چنین نبودم. به من نگاه کنید! من خوب کار می کنم»!

رسیدن به موفقیت های شخصی به گام های کوچکی نیاز دارد. شما نیاز دارید که در یک زمان بالای یک گام، در یک زمان بالای یک روز، در یک زمان بالای یک هفته تمرکز کنید. مثل این است که خانواده خود را به تجدید دیدار می برید، جاییکه مردم اطفال شما را برای یک سال ندیده اند. آنها می گویند، «عزیزم، شما چقدر بزرگ شده اید». شما می دانید که اطفال شما رشد نموده اند، اما وقتی شما هر روز آنها را می بینید، مشکل است که متوجه شوید.

لذا تمام دستاورد های خود را بنویسید و ببینید که در کجا قرار دارید و چه انجام داده اید و به کجا رسیده اید. شما خواهید گفت، «عزیزم، ببین چقدر بزرگ شده ام»!

سوال دیگر در فهرست خود-قدردانی این است: «چه می توانستم بدست بیاورم که بدست نیاورده ام»؟ صادق باشید. این فهرست خود شماست. هیچ کس دیگری نباید آن را ببیند. شما چه چیزی را می توانستید در جریان هفته گذشته، ماه گذشته، ربع گذشته و سال گذشته بدست بیاورید؟ شما چه چیز های می توانستید بدست بیاورید که بدست نیاورده اید»؟

آیا یک برنامه می توانست تفاوتی بوجود بیاورد؟ آیا یک مسیر متفاوت می توانست تفاوتی ایجاد کند؟ آیا آمادگی بیشتر می توانست تفاوتی بوجود آورد؟ آیا انضباط بیشتر می توانست تفاوتی ایجاد کند؟ آیا مدیریت زمان می توانست تفاوتی بوجود آورد؟ از خود پرسان کنید، «چه چیز های می توانستم بدست بیاورم که بدست نیاورده ام»؟

حال یک گام دیگر را با این سوال بردارید: «من در چهار روز آینده، دو هفته آینده، شش ماه آینده، یک سال آینده و ده سال آینده چه چیز های می خواهم بدست بیاورم»؟ تمام اینها مربوط به اهداف شما است: چیز های را که می توانید بدست بیاورید باید با چیز های که می خواهید بدست بیاورید، توافق داشته باشد. از طریق انضباط های مناسب و تمرین همه روزه، سوال «من چه می توانم انجام دهم»، بصورت طبیعی با سوال «من چه می خواهم انجام دهم»، تطابق خواهد کرد.

سوال دیگر این است: «من چه می توانم بکنم تا به اهدافم برسم که فعلا نمی کنم»؟ شما باید بالای چه چیز های کار کنید که فعلا نمی کنید؟

به خاطر داشته باشید، آسان است که همه روزه کار های کوچکی انجام دهید. همچنان آسان است که آنها را انجام ندهید.

آیا شما از پیشرفت کنونی خود راضی و قدردان هستید؟ این مهم است که وقت بگذارید تا از خود و دستاورد های خود تقدیر کنید. در نظر گیرید که در کجا بودید و چه شده اید. خود-قدردانی یک مرحله در تحول شخصی است که نشان دهنده بلوغ و قاطعیت شماست. این از

محکم قرار داشتن در جهت خود-مسیری مثبت بوجود می آید. شما درک می کنید که در مسیر درست قرار داشته و یک ترکیب عالی تواضع و عزت نفس (خود-باوری) دارید. شما می دانید که به اهداف خود می رسید. شما خود را به اندازه کافی می شناسید و به اندازه کافی مطمئین می شوید که مانع رجزخوانی یا لاف زنی غیرضروری شوید.

خود-قدردانی همچنان می گوید که جا های زیادی برای بهبود وجود دارد. شما درک می کنید که در مسیر درست قرار دارید، اما به ضرورت رشد دوامدار اقرار می کنید. شما کتاب های بیشتر، سیمینار های بیشتر، مهارت های بیشتر، انضباط های بیشتر، آگاهی های بیشتر و دورنمای بزرگتر جستجو می کنید.

همیشه فضای بیشتری برای رشد وجود دارد. همیشه دانش بیشتری وجود دارد که حاصل کنید و مهارت های بیشتری که کامل تر شوید. ما هرگز از پروسه آموزش فارغ نمی شویم، زیرا آموزش یک بخشی از مسیر ثروت است. آموزش بخشی از مسیر صحت است. آموزش دوامدار می تواند مسیر شما را تغییر دهد، اگر در مسیر نادرستی روان باشید. ما هرگز نباید آموزش، رشد و توسعه را توقف بدهیم.

ما هرگز نباید فراموش کنیم که وقت بگذاریم و در تحقق آنچه می خواهیم شویم، از خود قدردانی کنیم.



شکل ۱۵. این شاید در زندگی روزمره شما فراموش شود، اما شما هم اکنون به شیوه های مختلفی دارای موفقیت های هستید. یک مقدار وقت بگذارید تا از موفقیت های جاری خود تقدیر کنید. تجلیل کنید. خانواده و دوستان خود را به افتخار خود در یک شام دعوت کنید. همین گام های کوچک در راستای موفقیت است که تمام سفر را ارزشمند می سازند.

۷.۱۱. شهامت

اجرای هر آنچه که برای موفقیت شخصی نیاز است به مراتب بیشتر از تمرین انضباط است؛ این همچنان تمرین شهامت است. حتی گذرانیدن روز - رسیدن تنهایی به ستارگان - به شهامت نیاز دارد. به این علت شهامت واقعی یک امتعه بی بها است.

من در آزمایش خصلت حقیقی شهامت نمی توانم چیز بهتر از ارسطو فیلسوف یونانی بنویسم که بیش از دو هزار سال پیش گفته بود: «یک شخص واقعا با شهامت کسی نیست که هرگز احساس ترس نمی کند، بلکه کسی است که از چیز های درست در زمان درست و به شیوه درست می ترسد».

ترس از چیز های درست به شیوه درست و در زمان درست به چه معنا است؟

برای پاسخ به این سوال، اجازه دهید بعضی منابع خاص ترس را در نظر گیریم که افراد زیادی همین اکنون با آن مواجه اند.

اول، امروز تعداد زیادی از این ترس دارند که از نگاه مالی چه واقع می شود. این واقعا درست است که تغییرات بزرگ در اقتصاد رخ می دهد که تاثیر مستقیمی بالای زندگی ملیون ها مردم خواهد داشت. من این را شنیدم که گفته اند، یک موسسه ای که امروز ده هزار مرد و زن استخدام می کند، در دهسال آینده شاید به یک پنجم آنها نیاز داشته باشد. در پنجاه سال اخیر، بخش های کامل جامعه ما تشخیص موسسات استخدام کننده خود را آموخته اند. آن موسسه نه تنها معاش، بلکه همچنان مفاد های صحی و فرصت ایجاد بنیاد پول تقاعد را در سن شصت و پنج یا حتی زود تر فراهم می کنند. حال، مناسبات در بین استخدام کننده و موسسات در حال تغییر است. قسمت اعظم کار های که باید توسط کارگران محلی انجام می شد، حال می تواند به مراتب ارزان تر توسط بیرونی ها انجام شود و کمپنی ها از آن استفاده می کنند... شاید بدون نیاز و به خاطر فربه سازی آخر خط. حال در هر صورت، ترس از دست دادن وظیفه به حدی رسیده که هرگز به این درجه نرسیده بود.

ما دیگر از چه چیزی می ترسیم؟ تعداد زیاد مردم در باره سلامتی خود نگران اند. آنها ترس دارند که مریض خواهند شد، زیرا آنها به اندازه کافی ورزش نمی کنند، چیز های نادرست می خورند یا به خاطر مواد کیمیاوی در محیط. من در حقیقت فکر می کنم مردم امروز بیشتر از گذشته از این چیز ها می ترسند، در حالیکه امراض ساری و بهداشت ضعیف در همه جا وجود داشت.

مردم همچنان به ارتباط سلامتی خود از مصارف زیادی می ترسند که اگر مریض یا معیوب شوند و یا از هزینه ای که در اثر وقوع کدام حادثه به یکی از اقارب یا اعضای خانواده ایشان

رخ می دهد.

لذا ترس های مالی و سلامتی دو تشویش عمده ما اند. اما تقسیم بندی چیز سومی که امروز مردم را می ترساند، برای من آسان نیست. این یک نوع احساس عمومی است که چیز ها آنطور که قبلا بود خوب نیستند و یک نوع عدم کنترول در بالای سطوح اساسی جامعه ما وجود دارد. یک احساسی وجود دارد که زلزله ها یکی پس از دیگری - یک تعداد بزرگ و آشکار و یک تعداد کوچک و تقریبا غیرقابل مشاهده - یکجا شده و بنیاد جامعه را دگرگون می سازد و این دگرگونی ها بسوی جریان دارد که نتیجه آن خوب نیست.

با یاد داشت اینکه یک شخص شجاع کسی نیست که هرگز احساس ترس نمی کند، مگر از چیز های درست در زمان درست و به شیوه درست، بیایید از خود بپرسیم که آیا این ترس ها واقعا با این تعریف مطابقت دارند.

من فکر می کنم اگر کمی عمیق تر نگاه کنیم، خواهیم دید که آنچه واقعا مردم را از این حالات می ترساند عبارت از احساس این است که آنها بدون کمک خواهند بود - اینکه تمام اعتماد آنها در بالای کسانی یا چیز های بوده و حالا آنها کنار رفته و نمی توانند هیچ چیزی در باره آنها انجام دهند.

اما به خاطر داشته باشید، شما هرگز بدون کمک نیستید. احساس اینکه شما بی کمک هستید یا خواهید بود اگر چیزی واقع شود، آن چیزی است که واقعا باید از آن بترسیم. ما باید از پذیرش آن اجتناب کنیم. شما هرگز یگانه قربانی اوضاع نیستید. مهم نیست چه اتفاقی بیفتد، شما هرگز بدون گزینه های نمی باشید که نتواند شما را باز هم به مسیر برگرداند. این به شهامت نیاز دارد تا آن را تشخیص دهید، زیرا این به معنی پذیرش مسئولیت برای آینده خود تان است. من پیشنهاد می کنم که ما باید آن مسئولیت را بپذیریم. در واقعیت هیچ کس دیگری آن را برای ما نمی پذیرد، صرفنظر از اینکه ما چه باوری داشته باشیم.

اجازه دهید تاکید کنم که مهم ترین ترس ها ترس درماندگی، قربانی بودن و کنار رفتن توسط باد های سرنوشت است، مثل یک برگی که از درخت کنده می شود. اما آیا این یک شیوه مشروع، نگاه کردن به مسایل است؟ این برای من مانند این است که از تاریکی بترسیم، در حالیکه بهترین کار این است که از بستر خواب برخیزیم و سویچ برق را روشن کنیم. سرانجام، مردمانی که این کشور را اعمار کردند احساس درماندگی نکردند، وقتی آنها به موانعی مواجه شدند که ما امروز حتی به سختی می توانیم تصور کنیم. من نمی گویم که همگی به دور آتشدان جمع شده و داستان های در باره جورج واشنگتن بگوییم، اما باید درک کنیم که تمام نسل ها به بی امنی ها مواجه بوده، با آنها زندگی کرده و بالای آنها پیروز شده اند. فقط پنجاه سال یا کمی بیشتر می شود که مردم به حالتی رسیده تا متوقع یک زندگی بدون سختی های واقعی و مشکلات واقعی باشند. اما سختی و مشقت چیزی نیست که از آن بترسیم، بلکه

چیزی است که باید متوقع آن باشیم، چیزی است که باید برای آن آماده باشیم و چیزی است که باید بر آن غالب گردیم.

یک شخص واقعا شجاع مصئون از ترس نیست، اما ترس نقش متفاوتی در زندگی او بازی می کند نسبت به اینکه بالای کسان دیگری بازی می کند. اگر شما یک شخص شجاع هستید، ترس های شما در باره چیز های نیست که شاید کسانی برای شما انجام دهند. ترس های شما در باره چیز های نیست که شاید بالای شما واقع شود. در عوض، ترس های شما باید در باره زندگی نکردن با آرمان های تان، در باره عکس العمل نشان دادن به عوض عمل کردن، در باره عدم استفاده از فرصت های که همیشه در دسترس اند، باشد.

یک شخص واقعا شجاع از آنچه شاید هفته آینده یا سال آینده رخ بدهد یا ندهد، نمی ترسد. او ترس ندارد از اینکه از هر لحظه امروز استفاده کند. یک شخص واقعا شجاع از تکانه های غلبه بر مردمان دیگر می ترسد. او با بهترین وجه کمک به دیگران هدایت می شود. یک شخص واقعا شجاع از انجام چیز های می ترسد که برای بهترین دوستانش شرم آور باشد.

یک شخص واقعا شجاع از مهم نشان دادن نمایش (خود نمایی) ها نسبت به واقعیت ها... مهم نشان دادن اثرگذاری (برداشت) ها نسبت به گفتگو... مهم نشان دادن خود نسبت به کسانیکه وابسته او اند، می ترسد.

اما یک چیزی وجود دارد که یک شخص شجاع بیشتر از آن می ترسد. شما گاهی یک آهو را دیده اید که در چراغ های یک موتر گیر می شود؟ شیوه ای که آهو ایستاده می شود مثل اینست که در زیر موتر فلج شده است؟ شخص واقعا شجاع از چنین گیر ماندن مثل آن می ترسد. یک بخش ثابت زندگی او وقف آن می شود تا مطمئین سازد که چنین چیزی هرگز رخ ندهد.

به عباره دیگر، یک شخص واقعا شجاع، طوریکه کسی گفته بود، از هیچ چیزی به جز از خود ترس نمی ترسد.

۸.۱۱. مقابله با ترس

در اینجا چند شیوه وجود دارد برای اینکه شما شهامت خود را اعمار کنید. اول، تمام امکانات دور را از ذهن خود دور کنید. در باره چیز های تشویش نکنید که هیچ کنترولی بالای آنها ندارید. وقت خود را در باره تمام چیز های بدی مصرف نکنید که شاید برای شما رخ بدهد. وقت خود را مصرف توطیه ها و برنامه های نکنید که این چیز ها هرگز واقع نشود.

مردمان شجاع در باره چیز های تشویش نمی کنند که خارج از کنترول آنهاست، یا چیز های که امکان وقوع آن بعید است. آنها بالای چیز های تمرکز می کنند که در کنترول آنهاست.

دوم، قبل از شروع هر کاری با ترس خود مقابله کنید. حالت های دشوار را تصور کنید قبل از اینکه واقع شوند. فهرست بد ترین حوادثی را ترتیب کنید که می تواند رخ دهد و شما احتمالا خواهید دید که حالات چنان بد نخواهند بود.

یکی از دوست های من چند سال قبل همه چیز خود را از دست داد - خانه، موتر، ملکیت، اشیای عتیقه، هنر، جواهرات و کریدت. او همه چیز را از دست داد. حال، پس به پای خود ایستاده است، او هر وقتی که با یک تصمیم سخت مواجه می شود، از خود می پرسد، «چه چیز بد تری می تواند واقع شود»؟ تصور کنید، او در حالیکه در بد ترین حالت قرار داشته و زنده برآمده است. این دیگر برای او یک مسئله نمی باشد.

شما نباید همه چیز را از دست بدهید تا آن ترس خاص را از دست بدهید. اما شما وقتی با ترس روبرو می شوید، می توانید به پیش بروید. وقتی شما بد ترین چیزی را پیدا کنید که ممکن است رخ دهد، خواهید دید که قوت داخلی برای معامله با آن را دارید، حتی اگر بد ترین سناریو رخ دهد. بهترین بخش این است: اگر شما قبلا به امکانات خود نگاه کنید، احتمالا هرگز با چنین حالتی مواجه نخواهید شد. چرا؟ زیرا شما هم اکنون از طریق آن گذشته اید. شما با تفکر اینکه چه چیزی واقع خواهد شد، مسیر خود را ترسیم می کنید تا مطمئین سازید که واقع نخواهد شد.

شیوه سوم، بدیل ها را تصور کنید. در ذهن خود نتیجه نهایی تسلیم شدن به ترس خود را ترسیم کنید. قیمت اداره شدن توسط ترس را واقعا احساس کنید؛ بعد منافع ادامه شجاعانه بلند همتی خود را واقعا احساس کنید. هر دو را محتاطانه وزن کنید و تفاوت را ببینید.

اگر شما برای خطابه دادن به کنوانسیون فروشات ملی دعوت شده اید و از سخنرانی عامه شدیدا می ترسید، چه باید بکنید؟ شما می توانید دعوت را رد کنید، با درک اینکه ترس شما باعث پسمانی شما می شود. یا می توانید بعضی کلاس ها بگیرید، بعضی کتاب ها را بخوانید، در مقابل یک کمره ویدیو تمرین کنید و خود را ببینید که در یک مسیر کاملا جدید گام می گذارید. شما فرصت های بدنامی بیشتر در عرصه خود را می پذیرید و یا فرصت های خود برای موفقیت های آینده را افزایش می دهید.

یکبار دیگر، این انتخاب شماست. با ترس های خود تغذیه می کنید یا با ترس های خود مقابله می کنید. این تماما تابع این است که شما یک چیز را چقدر می خواهید. این تماما تابع آن است که شما چگونه می خواهید زندگی کنید: آیا همیشه می خواهید از گام های جدید بترسید و یا می خواهید که شجاعت خود را اعمار نموده و دروازه های فرصت ها را باز کنید؟ من

می دانم که پاسخ من چه است.

۹.۱۱. منبع خرد

انجیل می گوید که شاه سلیمان با خرد ترین آدم در جهان بود، اما او ثروتمند ترین آدم هم بود. شاهان و ملکه ها از سراسر جهان به ملاقات او می آمدند تا مشوره سلیمان را بشنوند و ثروت او را تحسین کنند. در حقیقت، داستان طوری است که سلیمان از هر ملت روی زمین زن داشت و هیچ گونه گزارش ناهماهنگی زناشویی هم داده نشده است. حتی یک طلاق هم نیست! آیا او یک آدم خردمند بود یا چطور؟

انجیل همچنان می گوید که وقتی سلیمان جوان بود و در دربار پدر خود، شاه داود زندگی می کرد، خدا برایش گفت که فقط یک درخواست او را برآورده می سازد. آیا می دانید که او چه چیزی درخواست کرد؟ او خواستار سلطنت نشد. او خواستار قدرت بزرگ نشد. او خواستار کتاب های خوب، لذت نامحدود، عمر دراز، عشق، شهرت یا امنیت نشد. این مرد جوان از خدا خواست که برایش عقل یا خرد هدیه دهد. از اینکه او فقط خواستار عقل گردید، خداوند تمام چیز های دیگر را نیز برایش اعطا کرد.

مهم ترین تفاوت در بین شما، من و سلیمان این نیست که در کجا و چه وقت تولد شده ایم و یا امتیازاتی داریم یا نداریم. تفاوت بر سر نام های ما، حساب های بانکی ما یا موقف های ما نیست.

تفاوت در این است که سلیمان عقل را با خواستن از خدا بدست آورد. اما ما باید عقل را در همه چیزی که می خوانیم، هر کاری که می کنیم و با هر کسی که ملاقات می کنیم، جستجو نماییم - و مهم تر از همه، ما باید آن را در خودمان جستجو کنیم. این یک کیفیتی است که ما باید خودمان بدست بیاوریم و بیاموزیم.

عاقل ترین آدم در یونان باستان و بزرگترین فیلسوفی که جهان شناخته، کسی است بنام سقراط. در حقیقت، سقراط عقل را حرفه و مسلک خود ساخته بود - فیلسوف به معنای «عاشق عقل» در زبان یونانی باستان است. چون سقراط وظیفه دیگری نداشت، مردم همیشه از او پرسان می کردند، «پس شما برای زندگی خود چه کاری انجام می دهید»؟ او به اندازه کافی هوشیار بود تا پاسخی داشته باشد، لذا او نام وظیفه یا حرفه خود را فیلسوف گذاشت.

وقتی مردم از سقراط می پرسیدند، «عقل چه است»؟ او همیشه این پاسخ را ارایه می کرد: «من نمی دانم».

در حقیقت، سقراط هرگز ادعا نکرد که او بسیار زیاد می داند به استثنای سوال کردن یا پرسیدن. او با سوال کردن به مردمان دیگر به اثبات می رساند که آنها آن چیز های را که فکر می کنند می دانند، نمی دانند.

همگان در یونان موافق بودند که سقراط عاقل ترین آدم روی زمین است. اما سقراط فیلسوف برخلاف شاه سلیمان، ثروت بزرگی نداشت. عاقل ترین آدم یونان، فقیر بود.

شاه سلیمان توانست یک خانواده بزرگ را با تعداد زیاد زنان و اطفال اداره نموده و این کار را بدون هرگونه اختلاف یا ناخوشی به پایان برساند. اما سقراط هیچ زندگی خانوادگی نداشت. عاقل ترین آدم یونان با یک زن عیب جو و وحشتناکی ازدواج کرده بود و هیچ طفلی نداشت.

سقراط، عاقل ترین آدم یونان فقط هر روز به بازار می رفت. دور می خورد، از مردم پرسان می کرد و امیدوار بود که به یک ضیافتی دعوت شود تا به خانه نرود و با زن خود روبرو نشود.

شاه سلیمان توسط تمام رهبران عصر خود مورد احترام بود. اما سقراط در بین مردم قدرتمند در کشور خود هیچگونه پشتیبانی نداشت. پسران آنها پیش سقراط می رفتند و تا که می توانستند از فیلسوف می آموختند، اما خانواده های قدرتمند آتن، شهری که سقراط در آن می زیست، از پرسش های او خسته شدند. آنها از نفوذ او بالای جوانان یونانی برافروخته شدند. او برای آنها آموزش می داد که هیچ چیزی به یقین دانسته نمی شود، لذا آنها عاقل ترین مرد یونان را به فاسد ساختن اطفال خود متهم می کردند.

آتنی ها به عوض قدردانی از بزرگ ترین فیلسوفی که در زندگی وجود داشت، سقراط را محکوم به مرگ کردند... مگر اینکه او پوزش بخواهد و از هر آنچه آموزش داده، انکار کند.

اما سقراط انکار نکرد. او پوزش نخواست. سقراط با خوشحالی جام زهر را نوشید، آنجا با ارامش نشست و با یک تعداد شاگردان وفادار خود در ضمن پرسش ها خدا حافظی کرد.

سلیمان و سقراط: دو انسان بسیار عاقل، اما دو سرنوشت بسیار متفاوت. عقل بزرگ ضامن هیچ چیزی نیست، اما برای کسانی که در باره آن واقعا توجه دارند، عقل خودش پاداش بزرگی است.

سقراط می توانست از این پیگرد قانونی به حیث یک مجرم جلوگیری کند اگر فقط می گفت که غلط کرده است. شما می توانید یک ادعا داشته و موافقه کنید تا اعدام شوید، در حالیکه فقط با گفتن چند واژه ای که بسیار عاقلانه نیست، می توانید مانع آن شوید و شما درست باشید، اگر در آن موقعیت من باشم یا شما. اما برای سقراط این چیز درستی بود تا انجام دهد. زیرا

سقراط واقعا می دانست که او چه کسی است و آنچه که به زندگی او معنا داده و زندگی او را با ارزش ساخته، پرسیدن سوالات و تلاش برای پاسخ صادقانه آنها بود. سرانجام، باقی زندگی شما چه خواهد بود، اگر شما فورا برای خود تان غیرصادق شوید؟ سقراط می دانست او کی است، زندگی او چه معنا دارد و درک می کرد که حتی یک حرف لب های او در آخرین لحظات، تمام پرسش های خوب و معنادار او را که برای بیش از هفتاد سال پرسیده بود، باطل می ساخت.

شعار سقراط «خود شناسی» بود. او خود را به اندازه کافی می شناخت تا درک کند که باید آن جام زهر را بنوشد. شخصیت او به اندازه کافی قوی بود و او واقعا توانایی انجام آن را داشت. او موفقیت شخصی را به شیوه خودش کمایی کرد. من برای شما عین رضایت دستاورد را آرزو می کنم و می دانم که داستان شما پایان به مراتب شادی آور تری خواهد داشت.

فصل دوازدهم - پالایش فلسفه زندگی

«چه چیزی ما را از سایر زنده جان ها متمایز می سازد؟ این توانایی فکر کردن است؛ این توانایی شکل دادن به فلسفه شخصی خود مان است».

«شما از موثریت خود در عرصه های زیادی متعجب خواهید شد، اگر ترتیباتی فراهم سازید که به هنگام نیاز خواستار کمک شوید».

«یک آدم با حوصله همیشه غنی تر از یک آدم بی حوصله است، حتی اگر آدم با حوصله پول کمتری داشته باشد. چرا؟ آدم با حوصله همیشه می تواند قدرت انتظار داشته باشد».

«بهره برداری از بخش اعظم زندگی خود غیرمعمول است. به این علت شما به انکشاف بعضی عادات غیرمعمول نیاز دارید تا پاداش های عالی کمایی کنید».

۱.۱۲. تعین بادبان

شکل دهی و پالایش فلسفه شخصی زندگی یک پروسه پایان ناپذیر است. این زمانی شروع می شود که شما طفل هستید. مکتب های شما، اقارب شما و تجارب شما، یعنی تمام این عوامل در انکشاف فلسفه شما نقش دارند. فلسفه شخصی شما عامل عمده ای در سرنوشت شماست.

من معمولا عادت داشتم فکر کنم که محیط یا اوضاع پیرامون باعث چگونگی زندگی من شده است. من وقتی بیست و پنج سال داشتم و اگر کسی برایم می گفت، «آقای رون، وضع زندگی شما خوب نیست - شما چند پنس در جیب خود دارید، قرضدار ها زنگ می زنند، هیچ چیزی در بانک نیست. شما در مقابل وعده های خانوداگی خویش عقب مانده اید. شما در امریکا زندگی می کنید و تمام دلایل را دارید تا خوب زندگی کنید، با آنهم همه چیز برای شما بد جریان دارد. چه چیزی نادرست است»؟ ممکن نبود که من فلسفه خود را ملامت کنم.

من دریافته بودم که بسیار آسان است حکومت را ملامت کنم، مالیه را ملامت کنم. من معمولا می گفتم که مالیه بسیار بلند است. بلند ترین مالیه وقتی که من شروع به پرداخت آن کردم، نود و یک فیصد بود. پس از آنکه درآمد شما به یک حد معین می رسید، پول اضافه از آن نود و یک فیصد مالیه گرفته می شد. حال نرخ بلند نیم آن است و مردم هنوز هم می گویند که مالیه بسیار بلند است. در حالیکه مالیه بسیار کم شده، چگونه می گویند که بسیار بلند است؟ من تمام بهانه های سابق خود را دور انداختم. با آنهم معلوم می شود که بعضی ها آنها را

یافته اند. آنها آن را گرفته، گردگیری نموده و از آنها استفاده می کنند.

من معمولا ترافیک، آب و هوا... و تمام اوضاع و حالات را ملامت می کردم. من یافته بودم بسیار آسان است که کمپنی را ملامت کنم تا خود را. من معمولا می گفتم، «اگر این تمام آن چیزی است که برای من پرداخت می کنند، چگونه از من توقع دارند که خوب کار کنم»؟ من دریافته بودم که آینده من وابسته به چیز های است که در اطراف من قرار دارند: اقتصاد، نرخ بهره، قیمت های پرچون. من یک ذخیره نامحدود از چیز های داشتم که ملامت کنم تا آنکه آقای شوف برایم آموخت که مشکل اساسا در کجا قرار دارد: در فلسفه شخصی خود من.

چه چیزی ما را از سگ ها و پرنده ها و گربه ها و عنکبوت ها و تمساح ها متمایز می سازد؟ چه چیزی ما را از تمام اشکال دیگر زنده جان ها متفاوت می سازد؟ آن عبارت است از توانایی کار کردن، توانایی استفاده از ذهن مان، توانایی پردازش اندیشه ها و نه تنها عمل کردن با غریزه. این عبارت از توانایی شکل دهی فلسفه شخصی خود مان است.

در زمستان، قاز ها فقط می توانند به جنوب پرواز کنند. موجودات انسانی مثل قاز ها نیستند. ما می توانیم به جنوب پرواز کنیم اگر بخواهیم، اما ما همچنان می توانیم دور خورده و بطرف شمال، شرق یا غرب برویم - ما می توانیم تمام پروسه یا فرایند زندگی خود را تعین کنیم.

ما آن را با شیوه تفکر خود انجام می دهیم. ما آن را با تمرین ذهن خود انجام می دهیم. ما آن را با پردازش اندیشه ها و دستیابی با یک فلسفه بهتر و یا یک ستراتژی بهتر برای زندگی خود مان انجام می دهیم. ما می توانیم اهدافی برای آینده تعین کنیم و برنامه های برای دستیابی به این اهداف را فورمولبندی کنیم. تمام اینها از انکشاف فلسفه ما بوجود می آید.

فلسفه به ما کمک می کند تا گزینه های خود را پردازش دهیم. آیا ممکن است ما مواد خامی را که در اختیار ما قرارد دارد بگیریم و آن را به یک چیز تماشایی و منحصر به فرد تبدیل کنیم که هیچ شخص دیگری نتواند انجام دهد؟ پاسخ بلی است.

اما شما تمام این گزینه ها را حتی نمی توانید ببینید، چه رسد به اینکه بدانید با آنها چه می کنید، مگر اینکه استفاده از ذهن خود را شروع نموده و به اندیشه های برسید که فلسفه شما را تقویه کند. این یکی از بزرگ ترین چالش های زندگی است.

فلسفه شخصی هر کسی مانند یک مجموعه بادبان است. اگر شما می خواهید یک باد بهتر تنظیم کنید، به اقتصاد بهتر نیاز ندارید. اگر شما اقتصاد و بازار، مکاتب و آموزگاران، خطبه ها و واعظان، کمپنی و سیاست های او را ملامت کنید، دیگر چه چیزی می ماند؟ وقتی بعضی ها فهرست ملامتی خویش را باز می کنند، در آن هیچ چیزی باقی نمی ماند، به استثنای خود شان. این یکی از غلطی های بزرگی است که چیز های را ملامت کنید که باید با آن ها کار

کنید. شما می دانید که نمی توانید موسم ها را تغییر دهید؛ شما مجبور هستید آنها را طوری که می آیند، بپذیرید. شما چه چیزی را می توانید تغییر دهید تا زندگی شما بصورت بهتر کار کند؟ شما باید از فلسفه خود تان شروع کنید.

وقتی من تمام بهانه های قبلی خود را دور انداخته و از آزمایش مشکلات واقعی یعنی فلسفه شخصی خودم شروع کردم، زندگی ام شروع به تغییر کرد. حساب بانکی من فورا دگرگون شد. درآمد من فورا تغییر کرد. تمام زندگی من به سرعت در یک مسیر جدید قرار گرفت. نتایج اولیه این تغییرات فلسفی چنان خوب بود که این پروسه را از آن روز ببعد هرگز توقف ندادم.

وقتی شما یک بادبان بهتر را از طریق پالایش فلسفه خود تعین می کنید، تمام مسیر زندگی شما از همان روز می تواند شروع به تغییر کند. شما نیاز ندارید تا فردا منتظر باشید. شما نیاز ندارید تا ماه آینده منتظر باشید. شما نیاز ندارید تا شرایط برابر و کامل شود. شما می توانید تمام این پروسه ها را فورا اغاز کنید. من آن را توصیه می کنم.



شکل ۱۶. فلسفه شخصی هر کس مانند یک مجموعه بادبان است. وقتی شما یک بادبان بهتر را از طریق اصلاح فلسفه خود تعین کردید، تمام مسیر زندگی شما دگرگون می شود.

۲.۱۲. کمک خواستن در وقت نیاز

یکی از حیاتی ترین پیش شرط ها برای شکل دهی فلسفه زندگی عبارت از شناخت خویشتن یعنی شناخت ضعف ها و قوت های خود است. فلسفه دنیای واقعی تشخیص می کند که شما

به خاطر گرفتن مسئولیت کامل خود احتمالا نیاز به کمک دیگران دارید.

شما شاید عرصه های را بدانید و به کمترین کمکی نیاز نداشته باشید، اما در باره آن عرصه های که شما واقعا نیازمند کمک هستید، چطور؟ شما به سادگی می توانید این عرصه ها را با تحلیل عادات خویش کشف کنید.

بطور مثال، اگر شما در نگهداری اسناد خوب نیستید، یکی را بگیرید تا برای شما انجام دهد. اگر شما به خود وعده کرده اید که می خواهید اسناد یا بیلانس پرداخت خویش را نگه دارید و آن را برای چندین سال انجام نداده اید، معلوم می شود که شما آن نوع آدم نیستید... و معلوم نمی شود که شما آن نوع شخص شوید. شما شاید بگویید، «نه، من واقعا می خواهم این را اکنون انجام دهم»، اما من می گویم که چندین سال یک مدت بسیار طولانی است. دیگر با خود وعده نکنید. فقط بگویید، «شاید کار هوشمند این باشد تا کسی را بگیرم که این کار را برای من انجام دهد». شما متعجب خواهید شد که چگونه می توانید در چندین عرصه موثر شوید اگر فقط ترتیباتی بسازید که به هنگام نیاز، کمک بخواهید.

چند سال پیش، شعبه من به این نتیجه رسید که من یک پیک یا قاصد ضعیف هستم. چنین معمول بود که اگر من جایی رونده می شدم، طور مثال سان فرانسیسکو، کسی از من می خواست که یک نامه را به کسی برسانم وقتیکه به آنجا می رسم. من می گفتم، «مطمئینا. مشکل نیست»، نامه را در جیب خود می گذاشتم و به سان فرانسیسکو پرواز می کردم. تصور کنید که من چه وقت در باره نامه می شنیدم؟ وقتی که خشکه شوی آن را در جیب من پیدا می کرد! بار دیگر، شعبه من می گفت، «این سند باید به سان جوز برود. آیا شما مطمئین هستید که این بار آن را برای آنها می دهید»؟ من می گفتم، «البته. شما می توانید این بار بالای من حساب کنید...». لذا من سند را در بکس خود می گذاشتم و به سان جوز می رفتم. تصور کنید... این سند هنوز هم در بکس من بود، وقتی که هفته بعد به شعبه بر می گشتم. لذا حال در شعبه من یک گفتار وجود دارد که «به رئیس صاحب هیچ چیزی ندهید. او در بعضی چیز ها خوب است، اما یک قاصد خراب است. ترتیبات دیگری روی دست گیرید».

این نکته من است. چیز نادرستی نیست، اگر اعتراف کنید که بعضی چیز ها را نمی توانید انجام دهید، درصورتیکه به اندازه کافی هوشیار بوده و ترتیبات دیگری برای اجرای آنها در نظر گیرید. من آن را فلسفه دنیای واقعی می نامم. این به مراتب بهتر از آن است که بطور دوامدار وعده کنید که چیزی را انجام می دهید، در حالیکه چانس شما طوری است که نمی توانید.

۳.۱۲. استخدام قدرت زمان

فرض کنیم شما بالای انکشاف یک فلسفه قوی مشغول کار سخت هستید. شما دقیقا می دانید

که در زندگی چه چیزی را می خواهید تحقق بخشید. شما می دانید که می خواهید یک آموزش خوب حاصل کنید، یک شغل موفق داشته باشید، بعضی سرمایه گذاری های پر منفعت انجام دهید، یک خانواده بسازید و اطفال خود را خوب تربیه کنید. شما شاید حتی بدانید که برای رسیدن به این اهداف چگونه اقدام می کنید. شما شاید تمام این ها را با جزییات، برنامه ریزی کرده باشید.

تمام اینها بسیار مهم اند. تمام اینها بسیار خوب اند. اما اینها کافی اند؟ من فکر می کنم نه.

همچنان فرض کنیم که یک قوه فوق العاده نیرومند و وسیع وجود دارد که هیچ کس نمی تواند در مقابل آن ایستادگی کند، این قوه بزرگ همیشه فعال بوده و بصورت خشمگینانه در حرکت است. هرگز توقف نمی کند. مثل یک دریای خروشان و آهسته که به تدریج می تواند حفره بزرگی را در دل سنگ ها کندن کاری کند. اما این مقایسه واقعا عادلانه نیست. قوه ای که من در باره آن صحبت می کنم، به مراتب نیرومند تر از هر دریا، بحر، یخچال یا هر پدیده طبیعی دیگر است.

آیا شما برای رسیدن به اهداف زندگی خود ترجیح می دهید که در مقابل این نیروی عظیمی بجنگید که تمام قدرت های غلبه کننده را با خود دارد و یا علاقه دارید که این نیروی بزرگ را برای مقصد خود استخدام کنید و طوری سازید که این قدرت چاره ناپذیر برای شما کار کند، به عوض اینکه مخالف شما باشد؟

برای پاسخ دادن صبر کنید. دوباره فکر کنید.

بهر صورت، بزرگ ترین نیروی که من در باره آن سخن می گویم زمان است. زمان قدرتمند ترین نیرو در جهان و حتی کاینات است!

البته، پاسخ به سوالی که من در میان گذاشتم کاملا آشکار است. چرا شما انتخاب کنید که در مقابل زمان بجنگید در حالیکه می توانید آنرا در اختیار خود داشته باشید؟ چه کسی نمی خواهد دریای بزرگ زمان را مهار کند که در تمام زندگی جریان دارد؟ چرا شما نخواهید از قدرت زمان برای تولید نیرو در همه عرصه های موجودیت خود استفاده کنید، توربین های امیدواری و آرزو های خود را چرخ دهید و تمام خواست های خود را با بولت های روشنگرانه برق او چارج کنید؟

فقط یک شیوه وجود دارد که زمان را در خدمت خود گیرید، نه برخلاف خود: حوصله یا صبر.

بعضی اشخاصی وجود دارد که برای رسیدن به اهداف خود حاضر اند هرگونه کار و فعالیتی را انجام دهند. او غذا را آماده می سازد تا بخورد، نه به خاطر سرگرمی در آشپزخانه. او

تجارتی را شروع می کند تا پول بسازد. او تمرین می کند تا بدن خود را آماده سازد. من مطمئین هستم که یک تعداد از این مردم بسیار موفق بوده و دقیقا فوق العاده منظم اند. اما یک شخص دارای یک فلسفه واقعا پالایش شده پیروزی را به حیث یک حادثه می بیند، نه یک نقطه با یک زمان تخمینی رسیدن. شیوه دومی نحوه تفکر بی حوصلگی یا بی صبرانه است.

تفکر بی صبرانه می تواند شخص را به غلطی های بزرگی مواجه سازد. وقتی شما همیشه به جای دیگری نظر می کنید - صرفنظر از اینکه بطرف پایین جاده یا بطرف بالای کوه یا بطرف احاطه مزرعه چپ، جاییکه امیدوارید خانه بزرگ کوبیده را ببینید - غالبا چیزی را از دست می دهید که در زیر بینی شما قرار دارد.

شما هرگز نمی دانید چه وقت می توانید یک کتاب یا مقاله پیدا کنید و یک مقدار معلوماتی فراهم سازید که بتواند زندگی شما را دگرگون سازد. با آنهم یک چیز معلوم است: کتابی را که شما نمی خوانید نمی تواند کمکی به شما کند. در ملاقات با مردم نیز عین چیز است. شما هرگز نمی دانید چه کسی توانایی آن را دارد تا به شما آموزشی بدهد که دقیقا چه نیاز دارید. حتی اگر فعلا نیاز نداشته باشید که آن را بدانید، شاید در آینده نیاز داشته باشید. شاید مدت آن پانزده سال نباشد... و شاید در پانزده دقیقه باشد.

۴.۱۲. غنا و قدرت حوصله

یک آدم باحوصله همیشه غنی تر از یک آدم بی حوصله است، حتی اگر آدم با حوصله پول کمتری داشته باشد.

هدف من از این جمله چه است؟ خوب، ثروت و غنا می تواند اشکال دیگری در کنار دالر و سنت باشد. یک مرد با حوصله در کدام مفهوم غنی تر است؟

پاسخ آن در واقعیت بسیار ساده است. یک آدم با حوصله نسبت به یک آدم بی حوصله همیشه غنی تر است، زیرا آدم با حوصله همیشه قدرت انتظار دارد! آدم با حوصله هرگز نا امید و بیچاره نمی شود. آدم با حوصله همیشه زمان را به حیث یک عامل اضافی یا احتیاطی با خود دارد، در حالیکه آدم عجول در رابطه به زمان همیشه در آستانه ورشکست است.

در هر حالت شما می توانید بی حوصلگی را یک منبع ضعف و ترس فکر کنید، در حالیکه حوصله از غنا و قوت نمایندگی می کند.

در اینجا دلیل دیگری وجود دارد مبنی بر اینکه چرا حوصله برای آدمی که آن را دارد مفاد غیرقابل حساب می دهد، نسبت به کسانیکه آن را ندارند: او دید عمیق تر نسبت به خود و

دیگران برایش می دهد که یک نشانه پالایش فلسفی است. اگر شما تنها می توانید کوتاه مدت را ببینید، اگر شما فقط در مورد حال و اینجا فکر می کنید، شما در یک محل گیر مانده اید. شما نمی توانید فاصله ها را قضاوت کنید. شما در جهانی زندگی می کنید که هموار و دو بعدی است. به عباره دیگر، آدم بی حوصله فاقد تمام احساس چشم انداز یا دیدگاه است.

چشم انداز به شما اجازه می دهد که برنامه های جاری خود را هم به مقابل چیز های اندازه گیری کنید که اکنون واقع شده و هم به مقابل خواست ها و آرمان های آینده خود تان. بعد و حال، اینجا و آنجا، نزدیک و دور، نیاز و دانستن، نگاه کردن و منتظر ماندن: اینها عدس های دوگانه ای اند که به آدم باحوصله اجازه دید ستیریو می دهند. آدم های نزدیک بین فقط حال را می بینند؛ خیالبافان فقط یک آینده خیالی را می بینند و احتمالا تلاش نمی کنند از بالای غلطی های خود گذشته و به آنجا برسند.

حوصله به شما توانایی دید یک تصویر بزرگ را می دهد. این به شما کمک می کند که به بهترین وجهی از امروز استفاده کنید در حالیکه فردای بهتری را می سازید. به این علت، حوصله یکی از با ارزش ترین دارایی های عمومی است، همانی که شما باید تمام تلاش لازم را به خرچ دهید تا آنرا بدست آورید. نتیجه نهایی ارزش آن را خواهد داشت.

۵.۱۲. کلید پیروزی

با وجودیکه شما این را در تعداد زیاد کتاب های تاریخ پیدا نمی کنید، یکی از مهم ترین حوادث جنگ جهانی دوم بطور مستقیم در همینجا در ایالات متحده و چند ماه قبل از حمله بالای پیرل هاربور رخ داده است. در آن زمان، ارتش ایالات متحده یک تعداد تمرینات نظامی بزرگ را در لویزیانا به راه می اندازد. این تمرینات طوری طراحی شده تا آمادگی نیروهای امریکایی برای سهم گیری در جنگ را ارزیابی کند. طوریکه دیده می شود، این بازی های جنگی یک تعداد نواقص خیره کننده را آشکار می سازد. به زودی برای فرماندهان نظامی معلوم می شود که اگر امریکا به جنگ کشیده شود، طوریکه تعداد زیادی باور داشتند که چنین می شود، به یک دوره طولانی بازسازی و مودرن سازی ضرورت دارد. این کار باید صورت می گرفت، در حالیکه نیرو های امریکایی در سراسر جهان با وسایل پست و کهنه مصروف جنگ بودند... و این آن چیزی بود که دقیقا رخ می دهد.

تقریبا سه سال حوصله، کار سخت و قربانی را در بر می گیرد تا ماشین جنگی ایالات متحده به ستندرد های مودرن ارتقا یابد. اما رییس جمهور فرانکلین روزولت و جنرال های مانند ایزنهاور و مک هارتر می دانستند که انتظار ارزشمند بوده و وقتی وظیفه تکمیل شد، پیروزی مطمئینانه خواهد بود.

داستان در جانب دیگر اتلانتیک تقریبا عین چیز بوده است. وینستون چرچیل می داند که انگلند باید ماهها و سال های بمباران و تهدید های تهاجم را تحمل کند، اما او همچنان میداند که زمان در جانب او است. مردم برتانیه با شهامت و حوصله بزرگ منتظر حملات توسط طیارات و راکت ها بودند. سرانجام، موج شروع به چرخیدن می کند. جهان درک می کند که حوصله و تحمل تجاوز گران ترسناک را شکست می دهد.

شهر لنینگراد نیز برای بیشتر از یکسال زیر محاصره می باشد، اما روس ها می دانستند که ارزش حوصله و صبر شاید بهتر از هر چیز دیگری باشد. آنها یک قرن پیش اجازه می دهند که اقلیم دشوار و ابعاد خالص زمین ایشان ارتش های فرانسه در زیر رهبری ناپلیون را شکست دهد. عین نیرو های طبیعی سرانجام به مقابل مهاجمین جدید غالب شدند.

این کشور های با حوصله بودند - ایالات متحده، انگلند و روسیه - که جنگ جهانی دوم را به مقابل دشمنانی بردند که بطور حیرت انگیزی امیدوار یک پیروزی سریع بودند.

۶.۱۲. قدرت تناسب ها

اگر شما می خواهید یک فلسفه آگاهانه از زندگی را انکشاف دهید، مهم است که قدرت تناسب ها را بدانید. این قدرت می تواند در یک جمله ساده تشریح شود: اگر شما یک چیزی را غالبا به اندازه کافی انجام می دهید، یک تناسب نتایج خوب بر نتایج بد می گیرید. فهم تناسب ها در عرصه رهبری بطور خاصی اهمیت دارد، زیرا اگر شما دیگران را رهبری می کنید، باید وسایلی برای ارزیابی کارایی آنها... و هم از خودتان داشته باشید.

مقصد من از تناسب ها چیست؟ فرض کنیم شما در فروش قرار دارید و تازه به حیث نماینده محصولات یا خدمات وارد یک کمپنی جدید شده اید. شما با ده نفر صحبت می کنید. نه نفر آنها می گویند، «نه، من به هیچ یک علاقه ندارم». یکی می گوید، «بلی، من یک مقدار می گیرم». این تناسب گشایش شماست: یک از ده.

آیا این یک تناسب خوب است؟ تمام اینها تابع این است که شما چه چیزی به فروش می رسانید. هر تناسبی می تواند یک تناسب خوب باشد، با آنهم این را به خاطر داشته باشید: وقتی یک تناسب شروع می شود، میل دارد که دوام کند. اگر شما با ده نفر دیگر صحبت کنید، چانس های زیادی وجود دارد که فروش دیگری داشته باشید. اگر با ده نفر بیشتر صحبت کنید، چانس های شما عالی شده و فروش سومی را خواهید گرفت. این غیرطبیعی است. من حتی نمی دانم که این چگونه کار می کند، اما این زیاد مهم نیست بدانید که این چگونه کار می کند، نسبت به اینکه بدانید شما می توانید بالای آن حساب کنید. فهم و درک پروسه می تواند شما را تا اندازی زیادی از نومیدی و عقیم مانی نجات دهد.

وقتی شما بدانید که تناسب شما بصورت خوبی بر بنیاد یک از ده استوار شده، می توانید به رقابت شروع کنید. آزمایش مهارت خود به مقابل مهارت کسان دیگری ارزشمند است. چیزی که کسان دیگری می توانند انجام دهند یک معیار یا محک خوبی برای آن چیزی است که شما شاید بتوانید انجام دهید، اگر خود را گسترش دهید. با این مفهوم، رقابت یک پیشه بسیار سالم است.

اگر شما تصمیم بگیرید که علاقه دارید با بلند ترین فروشنده در کمپنی خود رقابت کنید، کسیکه سالیان درازی در آنجا بوده است، شاید احساس کنید که یک وظیفه ناممکنی را به عهده گرفته اید. حتمی نیست تنها یک مورد باشد، اگر شما از قدرت تناسب ها استفاده کنید. فرض کنیم، بزرگ ترین فروشنده پیت بوده و آنقدر خوب است که یک تناسب نه فروش از ده را قایم نموده است. شما یک مسابقه سی روزه با پیت دارید تا ببینید چه کسی می تواند بیشترین فروش را بدست آورد.

با وجودیکه تناسب شما فقط یک از ده است، شما می توانید ببرید. شما شاید بگویید، «خوب، من اینجا فقط یک مدت کوتاهی بوده ام، نمی توانم نه از ده بگیرم، لذا من چگونه می توانم او را شکست دهم»؟ این شاید آسان نباشد، اما بسیار ساده است. در جریان ماه، در حالیکه پیت با ده نفر صحبت می کند و نه فروش می گیرد، شما با صد نفر صحبت کرده و ده فروش می گیرید. در پایان سی روز، پیت دارای نه فروش و شما دارای ده فروش خواهید بود. شما او را شکست داده اید. آیا این هوشیاری نیست؟

می بینید، شما می توانید کمبود مهارت خود را در ارقام پوره کنید. پس از سی روز، شما شاید کاملا خسته شده باشید، اما بصورت یقین مقدار بسیار زیاد از آن چیزی را که فکر می کردید می توانید، تحقق بخشیده اید. شما یک رقیب با ارزشی بوده اید. کلید عبارت از درک روشن تناسب هاست.

در اینجا کلید رهنمای دومی در باره تناسب ها وجود دارد: آنها می توانند افزایش یابند. شما شاید با ده نفر صحبت کنید و یک بگیرید؛ با ده صحبت کنید و یک بگیرید؛ با ده صحبت کنید و یک بگیرید؛ با ده صحبت کنید و دو بگیرید. چه چیزی در بار چهارم وجود دارد که شما با ده صحبت کردید و توانایی آن را پیدا کردید که به عوض یک، دو بگیرید؟ شما در زمان و تلاش سرمایه گذاری کرده و بهتر شده روان هستید. هر کسی که کوشش می کند می تواند بهتر شود. شما تمام آنچه باید بکنید بازی با تعداد یا ارقام است. ذهن شما مانند ذهن تمام کسان دیگر کار می کند. چانس های شما نیز مانند آنها خوب است. شما تمام آنچه باید بکنید استفاده از قدرت تناسب ها و تلاش اضافی است. این همان شیوه ای است که شما چگونه می توانید چیز های عادی را بصورت غیرعادی خوب انجام دهید.

۷.۱۲. تغذیه ذهنی

شما برای تغذیه فکری خود به کجا می روید؟ آدم بیچاره کسی است که یک رستوران دلخواه دارد، اما یک نویسنده دلخواه ندارد. او یک محل مطلوب را انتخاب کرده تا بدن خود را تغذیه کند، اما یک محل مطلوب ندارد تا ذهن خود را تغذیه کند!

یک شیوه برای تغذیه ذهن خود و آموزش فلسفه خود از طریق نوشته های مردمان متنفذ است. شما شاید نتوانید آن شخص را ملاقات کنید، اما می توانید کتاب های او را بخوانید. چرچیل مرده است، اما ما هنوز کتاب های او را داریم. ارسطو فوت نموده است، اما ما هنوز اندیشه های او را داریم. کتابخانه ها را برای کتاب ها و پروگرام ها جستجو کنید. مجلات را جستجو کنید. مستند ها را جستجو کنید. آنها پر از فرصت ها برای تغذیه ذهنی است.

شما افزون بر خواندن و گوش کردن همچنان نیاز دارید تا بعضی صحبت ها و اشتراک نمودن ها انجام دهید. من کسانی را در زندگی خود دارم که مرا با سوالات مهم زندگی کمک کرده اند، کسانیکه مرا در پالایش فلسفه خودم، وزن نمودن ارزش های خودم و سوالات عمیق در باره موفقیت و سبک زندگی معاونت نموده اند.

ما همگی به همکاری با مردم برای تامین نفوذ به ارتباط مسایل عمده مانند جامعه، پول، کارآفرینی، خانواده، حکومت، عشق، دوستی، فرهنگ، مزه، فرصت و انجمن نیاز داریم. فلسفه اکثرا توسط اندیشه ها متاثر شده و اندیشه ها اکثرا توسط آموزش و آموزش اکثرا توسط مردمانی متاثر می شود که ما با آنها سر و کار داریم.

یکی از بزرگ ترین خوش بختی های زندگی من همکاری با آقای شوف برای پنج سال بود. او در این مدت با من - در نان شب، در جریان پرواز ها، در کنفرانس های تجارتی، در گفتگو های شخصی، در گروهها - چیز های زیادی را به اشتراک گذاشت و برایم اندیشه های زیادی داد که مرا توانمند ساخت تا تنظیم های کوچک روزانه در فلسفه و فعالیت هایم وارد کنم. این تغییرات روزانه - بعضی ها بسیار کوچک اما بسیار مهم - به زودی به مجموعه وزن دار و سنگینی افزایش یافت.

یک بخش بزرگ درس های بودن در کنار آقای شوف عبارت از تکرار اندیشه های او بطور مداوم بود. شما تنها نمی توانید اساسات فلسفه زندگی را بسیار زیاد بشنوید. اینها بزرگ ترین شکل تغذیه اند، بلاک های ساختمانی برای یک ذهن خوب - انکشاف یافته.

۸.۱۲. ادامه انکشاف ذهنی

وقتی شما خود را در یک وظیفه خوب می یابید، آسان است که از ادامه انکشاف ذهنی دست بکشید. آیا شما در باره منحنی آموزش شتابی شنیده اید؟ از زمان تولد تا وقتی که ما به حدود هجده سالگی می رسیم، منحنی آموزش ما دراماتیک بوده و ظرفیت ما برای آموزش در جریان این دوره حیرت آور است. ما مقدار هنگفتی را بسیار سریع می آموزیم. ما زبان، فرهنگ، تاریخ، ساینس، ریاضی... همه چیز را می آموزیم.

برای یک تعداد، پروسه آموزش شتابی ادامه خواهد یافت. اما برای بیشترین، وقتی که آنها اولین وظیفه خود را می گیرند، هموار می شود. اگر دیگر امتحانات بیشتری در میان نباشد، اگر دیگر تقاضای برای کشیدن کاغذ و پنسل در میان نباشد، چرا باید کتاب های بیشتری مطالعه کرد؟ البته، شما بعضی چیز ها را از طریق تجربه یاد می گیرید. فقط با رسیدن به آنجا - بعضی اوقات انجام غلط و بعضی اوقات انجام درست - خواهید آموخت. اما آیا می توانید تصور کنید چه واقع خواهد شد اگر منحنی آموزش شتابی در زندگی خود را نگه دارید؟ آیا می توانید تصور کنید شما چه چیزی می توانید بیاموزید تا انجام دهید، مهارت های که می توانید انکشاف دهید، ظرفیت های که می توانید داشته باشید؟ لذا این است آنچه من از شما می خواهم: آن شخص غیرعادی باشید که منحنی آموزشی خود را نگه می دارد.

استفاده از بخش بزرگ زندگی خود یک امر عادی نیست. این غیرمعمول است. شما نیاز دارید تا بعضی عادات غیرمعمول را انکشاف دهید تا پاداش های عالی تری بدست آورید. یک دوست من گفت، «یک آموزش معیاری برای شما نتایج معیاری به بار می آورد». اگر شما به مراتب بیشتر از نتایج معیاری می خواهید؛ شما نیاز دارید که به مراتب بیشتر از یک شخص معیاری شوید.

شاگرد اندیشه های خوب شوید، چیزی که در همه جا می تواند پیدا شود. همیشه در جستجوی اندیشه های خوب باشید - یک اندیشه تجارتی، یک اندیشه محصولات، یک اندیشه خدمات، یک اندیشه برای بهبود شخصی. هر اندیشه جدید کمک می کند تا فلسفه شما پالایش شود. فلسفه شما زندگی شما را رهنمایی می کند و زندگی شما با امتیاز و شادی شگوفان می شود.

فصل سیزدهم - اعمار مناسبات استثنایی

«اگر می خواهید کسی را لمس کنید، از قلب خود ابراز صمیمیت کنید. وقتی شما کوشش می کنید که زیر تاثیر بیاورید، یک خلیج اعمار می کنید. با ابراز صمیمانه، یک پل اعمار می کنید».

«نغوذ مثبت می تواند تاثیر غیرقابل باوری بالای زندگی شما داشته باشد... به عین ترتیب نغوذ منفی. هر دو شما را به جایی می رساند، اما فقط یکی می تواند شما را در مسیری ببرد که واقعا می خواهید بروید».

«اگر شما پر از اندیشه ها هستید، آنها را در اختیار دیگران قرار دهید. وقتی این کار را کنید، من وعده می کنم که مقدار بیشتری پیدا خواهید کرد».

«اگر شما یک چیزی را بی صبرانه می خواهید، باید هزینه آن را بپردازید. چرا؟ چون شخصی که برایش پرداخت می کنید، آن را جبران خواهد کرد».

۱.۱۳. کار خوب با دیگران

دستیابی به موفقیت واقعی نتیجه تلاش انفرادی نیست. طور مثال روسا را در نظر گیرید. شما چند رئیس را می شناسید که بدون منشی ها، خود را بصورت کامل گم خواهند کرد؟ آنها یک تیم اند. یکی در کانون توجه است، در حالیکه در پشت صحنه افراد گران بهای وجود دارند. یکی دارای اندیشه بزرگ و دیگران دارای جزییات بزرگ اند. آنها یکجا کار می کنند یا کاملا کار نمی دهد.

این است صورت عمومی در هر تلاشی. شما به سادگی نمی توانید توسط خود تان موفق شوید. با درنظر داشت آن در ذهن، من علاقه دارم بعضی نکته های را پیشکش کنم که در اعمار مناسبات برای من موثر بوده اند. اکثر این نکته ها مربوط به برقراری مناسبات خوب کاری با دوستان، فروشنده ها، چشم انداز ها، مشتریان آینده، مشتریان حاضر و مشتریان سابقه است. اما به خاطر داشته باشید، ما صرفنظر از شغل مان آدم هستیم و تعداد زیادی از این نکته ها برای برقراری سایر مناسبات نیز خوب کار می دهند.

بیایید از مهربانی آغاز کنیم. شما چقدر باید مهربان باشید؟ همانقدر که امکان دارد. شما در مقابل چه کسانی مهربان باشید؟ با هر کسی که در تماس می شوید. از رانندگان تکسی تا مامورین هوتل، خدمه ها، کارگران مغازه، مردم کوچه، در شعبه خود و در خانه خود... با همگان مهربان باشید.

یک سخن مهربانانه راه درازی را می پیماید. شاید شخصی یک روز بدی داشته باشد و شما آن را نمی دانید. او واقعا احساس پایینی داشته و شما یک سخن مهربانانه تقدیم می کنید. شاید این فقط یک حرف دوستانه باشد، «سلام، امروز چه حال دارید»؟ شاید فقط یک یا دو دقیقه را در بر گیرد تا به حرف کسی گوش دهید. اما توجه چند لحظه ای شما می تواند روز کسی را کاملا دگرگون سازد. شما شاید آنها را دارای احساسی سازید که ارزش و اهمیت بیشتری دارند.

در مهربانی خود سخاوتمند باشید. این راه درازی را می پیماید. مردم به خاطر خواهند داشت، صرفنظر از اینکه شما آنها را می شناسید یا نه. اگر شما در یک رستورانت مزدحم هستید و با خدمه بطور خاصی مهربانی می کنید، او شما را بار دیگر که آنجا می روید به خاطر خواهد داشت و برای شما خدمات بهتری عرضه خواهد کرد.

وقتی شما مهربانی می دهید، به هدر نمی رود. این یک سرمایه گذاری است. این مهربانی روزی به شما دو، پنج، ده و صد چند خواهد آمد. مهربانی در هر عرصه زندگی مهم است، به ویژه در برقراری مناسبات خوب با دیگران.

اساسات دیگر مناسبات-سازی عبارت از حساسیت است. به خود اجازه دهید که با تجارب دیگران لمس شوید. گرفتاری دیگران را درک کنید. قلب، ذهن و توجه خود را باز کنید تا مرجع نیاز های دیگران باشد. صرفنظر از اینکه آنها مردمانی اند که با شما کار می کنند یا با شما زندگی می کنند، شما نیاز دارید که خود را همپای دیگران سازید. اگر امکان دارد کوشش کنید، دریافت کنید که چه چیزی در قلب آنها جریان دارد.

اگر مشکلی داشته باشند، باید آنقدر حساس باشید که سوالاتی بپرسید. شاید یک سوال کافی باشد. با آنهم بعضی اوقات شاید به ریشه مشکل آنها نرسید تا زمانی که دو یا سه سوال نکنید.

مردم غالبا مشکلات خود را در سوال اول آشکار نمی کنند. شما بگویید، «ماری، شما امروز چه حال دارید؟ وضع تان چگونه است»؟ او جواب می دهد، «خوب، همه چیز درست است». شما با آنهم می توانید بگویید که همه چیز خوب نیست. اکثر ما نمی خواهیم بطور مستقیم بگوییم که مشکل اصلی چیست، تا زمانیکه دو مشخصه بر آورده نشود.

اول، ما نیاز داریم احساس کنیم با کسی صحبت می کنیم که بالای او اعتماد داریم. دوم، ما نیاز داریم باور کنیم با کسی صحبت می کنیم که او واقعا توجه دارد. لذا شاید سوال دومی، سومی یا چهارمی را در بر گیرد، پیش از اینکه اعتماد بوجود آید. اما وقتی او درک کند که شما توجه دارید، علاقه خواهد داشت برای شما بگوید که واقعا چه چیزی در جریان است.

شما خواهید شنید که چه چیزی در ذهن او است.

پرسش سوالات پیشکی می تواند وقت زیادی را پس انداز کند. آیا شما گاهی برای یک ساعت صحبت کرده و باز یک سوال پرسیده باشید؟ شما احتمالا یافته باشید که یک ساعت قبلی را ضایع کرده اید. پرسش سوال های را بیاموزید که باعث برقراری اعتماد و مکالمه در بین شما و کسانی شود که با آنها کار می کنید. اعتماد و مکالمه و همچنان وفاداری را برقرار سازید.

اگر شما شخص مقابل را خوب نمی شناسید، بطور آشکار به پروسه دراز تر پرسشگری نیاز دارید. شما نیاز دارید وقت بگذارید تا تمام چیز ها در باره او را پیدا کنید. شما باید حساس باشید که او از کجا آمده، با چه مشکلاتی مواجه بوده و تراژیدی های زندگی او از چه قرار است. اگر شما واقعا می خواهید اثری بالای مردم داشته باشید، از اینجا شروع کنید که آنها از کجا آمده اند. اگر درد دارند، کوشش کنید که درد آنها را درک کنید. اگر کسی مواجه به مشکلات است، شما باید از مشکلات او شروع کنید.

بیاموزید که ابراز کنید، نه اینکه زیر تاثیر بیاورید. اگر شما می خواهید کسی را لمس کنید، از قلب خود صمیمانه ابراز کنید. وقتی شما کوشش می کنید که زیر تاثیر بیاورید، یک خلیج اعمار می کنید. اما با ابراز کردن، یک پل می سازیم. مردم می خواهند توانانی آن را داشته باشند تا اندیشه ها، فلسفه ها و تجارب خویش را با کسانی ربط دهند که می گوید، «من، همچنان. من می دانم که منظور شما چیست». آنها نمی خواهند واکنش شما این باشد که، «پس چه»؟

اگر شما کسی را برای بار نخست ملاقات می کنید و به سادگی آشنا می شوید، از اینجا شروع کنید: چیزی را پیدا کنید که با هم مشترک دارید. چیزی را پیدا کنید که با آن می توانید شناسا یا آشنا شوید.

وقتی شما با کسی صحبت می کنید که در قلب شان ضربه خورده و شما هم عین تجربه را دارید، می توانید در باره ضربه زدن در قلب صحبت کنید. سخنان شما معنا خواهند داشت. آنها قوت خواهند داشت. آنها عمق خواهند داشت. اگر شما از آنجا شروع کنید، پل را با مهربانی و حساسیت اعمار نموده و شناسایی خواهید داشت. شما بنیادی برای یک مناسبات قوی و مثمر خواهید داشت و همگان مفاد خواهند برد.

۲.۱۳. پل سازی فاصله ها

شما چگونه با شخص دیگری آشنا می شوید؟ وقتی آن شخص یک طفل است، شناسایی می تواند بطور خاصی سخت باشد. اگر شما نیاز داشته باشید که با یک طفل دوازده ساله تماس

بگیرید، چطور؟ شما فاصله درازی در میان دارید، لذا نیاز دارید تا یک پل طویل اعمار کنید. در اینجا شیوه های برای اعمار آن بحث می شود.

اول، وقتی را به خاطر بیاورید که خودتان دوازده ساله بودید. از مهارت های فکری خویش استفاده کنید و به زمان عقب بروید. این آن چیزی است که یک بازیگر اجرا می کند. او برای هر اجرا، به پیشینه درد ها و عواطف، آسیب ها و نمایش ها یعنی مجموعه زندگی خود بر می گردد. شما در معامله با یک طفل دوازده ساله باید به دنبال تمام آنها بروید و بگذارید که آنها یکبار دیگر بالای شما اثر کند. آن عواطف را یکبار دیگر روشن کنید.

این شاید درد آور باشد - من انکار نمی کنم - اما شما باید از این درد ها عبور کنید تا به کسی برسید که او درد دارد. لذا از به خاطر آوردن زمانی آغاز کنید که دوازده ساله بودید.

شیوه دوم برای تماس با اطفال: تمام کتاب های آنها را بخوانید. کارخانگی خود را انجام دهید. شما بینید، اگر یک طفل این کتاب را خوانده باشد و من عین کتاب را خوانده باشم، یکی از بزرگترین جا های که ما می توانیم ملاقات کنیم، در این کتاب است. من به طفل می گویم، «همان جای داستان را به خاطر دارید که...» و او فورا زیر تاثیر قرار می گیرد که من کار خانگی خود را انجام داده ام. او می گوید، «آیا شما آن کتاب را خوانده اید»؟ من می گویم، «بلی، من تمام آن کتاب ها را خوانده ام». بعد من با استفاده از محتوای کتاب پیامی را که می خواهم انتقال می دهم.

حال طفل می بیند که من می خواهم چه بگویم، زیرا ما به زمین مشترک کتاب برگشتیم. اگر شما کتاب را خوانده و کار خانگی خود را انجام داده باشید، فرصت فوق العاده ای برای شناسایی با طفل دارید.

شناسایی با اطفال فقط یکی از چندین مناسبات چالشی است. بیایید دیگری را در نظر گیریم: شناسایی با کسانیکه مثل شما موفق نبوده اند. قبل از همه، شما مجبورید در باره مبارزه خود صحبت کنید، نه در باره موفقیت خود. اگر شما یک ساعت برای صحبت داشته و پنجاه و نه دقیقه را در باره داستان موفقیت خود مصرف کرده باشید، یک خلیج اعمار نموده اید، نه یک پل.

شما باید اکثر زمان خود را در باره مبارزه و تلاش خود مصرف کنید. در باره ترس ها، دلهره ها، درنگ ها یا بی میلی ها و اوقاتی صحبت کنید که می خواستید تسلیم شوید. وقتی شما این شناسایی را ایجاد و این پل را اعمار کردید، می توانید بعد از دست آنها بگیرید و موفقیت خود را برای شان نشان بدهید. این معنی خاصی خواهد داشت، زیرا این از یک مبارزه و تلاش بوجود آمده است. این از عزم و اراده و اندوره زیاد بوجود آمده است. شما شاید از همان محلی آمده باشید که شخص همصحبت شما آمده باشد. این نوع شناسایی، شما را

واقعی جلوه می دهد. این امکان را میسر می سازد که موفقیت شما برای دیگران نیز مقدور است. این، الهام بوجود می آورد.

بخش دیگر شناسایی عبارت از گزینش واژه های مناسب است. عیسی روزی به شاگردان خود گفت، «امروز می خواهم برای تان آموزش بدهم که چگونه می توان ماهی گرفت». چه یک گزینش مهم واژه ها، «ماهیگری». او با کی حرف می زد؟ با ماهی گیران. او نگفت، «من می خواهم برای شما آموزش بدهم که چگونه استخدام کنید». نه، او آن را به خاطری نگفت که این ماهی گیران نمی دانستند که معنی استخدام چه است.

او بعدا گفت، «حال می خواهم برای شما آموزش بدهم که چگونه می توان ماهیگیر شد». آنها زبان او را می فهمیدند و می دیدند که گرد آوری مردم به دور مفکوره خود تا اندازه زیادی مانند ماهیگیری است.

شما باید بیاموزید که چگونه دنده ها را تغییر بدهید و واژه های مناسب مطابق به شنوندگان خود را انتخاب کنید. وقتی شما موهبت زبان را با خود دارید، فرصت آن را دارید که با درنظر داشت کسانیکه با آنها صحبت می کنید واژه های درست و جمله های درست انتخاب کنید. شما دارای مهارت های درک تیز باشید. شما بدانید چه واژه های انتخاب کنید تا معنی درست بدهند.

عنصر دیگر شناسایی این است: منطق و دلیل. اگر شما کوشش دارید که با یک طفل، یک شنونده یا یک مشتری شناسا شوید، به یک مقدار حقایق نیاز دارید - اما با حقایق ضروری بچسپید. حقایق را اضافه بار نکنید، زیرا منطق و دلیل شما را فقط تا آنجا می رساند.

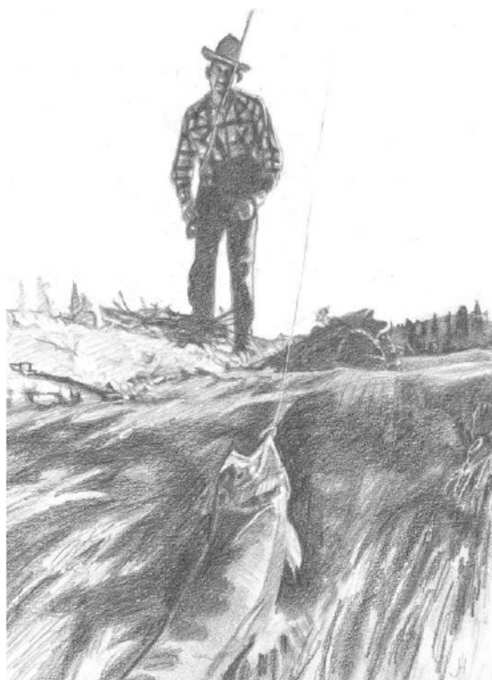
شما طوریکه می دانید، ممکن است با کسی در باره خریداری چیزی صحبت کنید. اگر شما به صحبت ادامه دهید، در عین زمان، می توانید همچنان با آن شخص از عدم خریداری صحبت کنید. شما می توانید با یک طفل در باره تصمیم گیری صحبت کنید، اما اگر به صحبت کردن ادامه دهید، او شاید غیرمصمم شود. ما همه علاقه داریم که از منطق بسیار زیاد و دلیل بسیار زیاد استفاده کنیم. ما فقط به منطق و دلیل کافی نیاز داریم که به گفتار خود شروع کنیم تا حدی که برای دیگران قابل فهم باشد. آنها نیاز ندارند که تمام آنرا درک کنند.

بیایید فرض کنیم شما به یک نمایشگاه موتر های جدید وارد شده و به یک موتر علاقه نشان می دهید. یک فروشنده جلو آمده و می گوید، «اجازه دهید برای شما در باره این موتر صحبت کنم. مرا دنبال کنید». او شما را به داخل دکان می برد، کتاب رهنمای موتر را باز می کند و می گوید، «بیایید از چرخ های چپ پیشرو شروع کنیم. ما در اینجا یک هزار حقیقت داریم که در باره آن صحبت کنیم».

شما فورا خواهید گفت، «لطفا صبر کنید»! زیرا شما نیاز ندارید یک هزار حقیقت را ببینید تا تصمیم بگیرید که این موتر را خریداری کنید. شما به چند حقیقت نیاز دارید؟ حدود نیم درجن. اگر کسی غلط کند و بیش از نیم درجن صحبت کند، با تضمین که شنونده خود را از دست می دهد.

از طریق دیگری نیز می توان به این موضوع نگریست. تصور کنید شما به یک کباب شام دعوت شده اید. شما واقعا گرسنه هستید و تمام آن را نوش جان می کنید. چه می شود اگر آنها بشقاب خالی را با خود برده و فورا یک غذای کامل دیگر بیاورد؟ خوب، اگر شما هنوز هم گرسنه باشید، بشقاب دوم را هم خواهید خورد. چطور می شود اگر آنها آن بشقاب را جمع نموده و غذای سومی بیاورند؟ فکر می شود برای غذای سومی میل چندانی وجود نه خواهد داشت. در حقیقت، اگر شما به خوردن آن شروع کنید، شاید تمام شام را از دست بدهید، درست است؟

مقدار زیاد مقدار زیاد است. به این علت است که شما به تمرین کوتاه گویی نیاز دارید، وقتی سخن بر سر منطق و دلیل است. مردم با حقایق شناسا می شوند، اما اکثرا با حقایق حرکت نمی کنند. لذا به زندگی خود بر گردید، کار خانگی خود را انجام دهید، مبارزات و تلاش های خود را شریک سازید، از واژه های مناسب استفاده نموده و در حقایق صرفه جویی کنید. شما به همین شیوه با دیگران شناسا شده و در جهت عمل با آنها حرکت می کنید.



شکل ۱۷. وقتی عیسی با ماهیگران سخن زد، او مانند یک ماهیگیر صحبت کرد. او گفت، «امروز، می خواهم برای شما ماهیگیری را بیاموزانم». آنها او را درک کردند. وقتی می خواهید یک نکته را بگویید، با زبان جانب مقابل صحبت کنید.

۳.۱۳. ارزیابی دوستان

اگر شما می خواهید نفوذ های عمده در زندگی خود را ارزیابی کنید که شخصیت شما را شکل داده است، این موضوع باید در صدر فهرست شما باشد: مردم و اندیشه های که انتخاب کرده اید و اجازه داده اید که وارد زندگی شما شوند. آقای شوف برای من در همان روز های اول یک هشدار بسیار مهم داد که می خواهم با شما شریک سازم. او گفت، «هرگز قدرت نفوذ را کم نگیرید». در حقیقت، نفوذ اطرافیان ما فوق العاده قدرتمند است! ما اکثر اوقات حتی درک نمی کنیم که قویا متاثر شده ایم، زیرا این نفوذ اکثرا در یک دوره طولانی مدت انکشاف می یابد.

فشار دوستان و همسنگران بطور خاصی یک نیروی قوی است، زیرا این فشار بسیار نرم و لطیف است. اگر شما با کسانی هستید که تمام آنچه می سازند را مصرف می کنند، چانس های زیادی وجود دارد که شما هم تمام آنچه را که بدست می آورید، مصرف می کنید. اگر شما با کسانی هستید که به عوض کنسرت، بیشتر به بازی توپ می روند، چانس ها کاملا زیاد است که شما هم عین کار را می کنید. اگر شما با کسانی هستید که نمی خوانند، چانس ها زیاد است که شما هم نمی خوانید. مردم می تواند با آهستگی به تیله دادن ما ادامه دهند، تا وقتی که متوجه شده و پرسان کنیم، «من چگونه به اینجا رسیده ام»؟ این نفوذ های نرم و لطیف نیاز به بررسی محتاطانه دارد، اگر ما واقعا می خواهیم زندگی مان طوری باشد که خود ما برنامه ریزی کرده ایم.

در رابطه به این نقطه مهم، اجازه دهید سه پرسش کلیدی را در اختیار تان قرار بدهم تا از خود سوال کنید. اینها شاید به شما کمک کند تا تحلیل بهتری از دوستان فعلی خود داشته باشید.

پرسش اولی: «من در حلقه چه کسانی هستم»؟ یک یاد داشت ذهنی از کسانی تهیه کنید که غالبا با آنها هستید. شما باید هر کدام آنها را ارزیابی کنید، کسانی که به نحوی از انحا توانایی نفوذ بر شما دارند.

پرسش دوم: «این دوستان با من چه می کنند»؟ این یک سوال عمده است که باید پرسان شود. آنها از من می خواهند چه کنم؟ آنها از من می خواهند چه گوش کنم؟ آنها از من می خواهند چه چیزی بخوانم؟ آنها از من می خواهند کجا بروم؟ آنها از من می خواهند در باره چه چیزی فکر کنم؟ آنها از من می خواهند چگونه صحبت کنم؟ آنها از من می خواهند چگونه احساس کنم؟ آنها از من می خواهند چه بگویم؟ شما باید یک بررسی جدی انجام دهید که دیگران چگونه بالای شما نفوذ می کنند، هم منفی و هم مثبت.

پرسش آخری: «آیا این درست است»؟ شاید همه کسانی که شما با آنها دوست هستید، نفوذ

مثبت و پر انرژی داشته باشند. بعد، ممکن است بعضی سیب های خراب در سبد موجود باشد. تمام آنچه من پیشنهاد می کنم شما یک بررسی نزدیک و عینی انجام دهید. همه چیز ارزش یک بازبینی دارد، به ویژه قدرت نفوذ. نفوذ مثبت می تواند یک تاثیر غیرقابل باوری بالای زندگی شما داشته باشد... به عین ترتیب نفوذ منفی. هر دوی آن شما را به جایی می برد، اما فقط یکی از آنها شما را در مسیری هدایت می کند که واقعا می خواهید بروید.

بسیار آسان است چیز های را حذف کرد که بالای زندگی ما نفوذ دارد. یک نفر می گوید، «من اینجا زندگی می کنم، اما من فکر نمی کنم این مهم باشد. من در حلقه این مردم هستم، اما فکر نمی کنم که این مخرب باشد». من نگاه دیگری به آن خواهم انداخت. به خاطر داشته باشید که همه چیز مهم است! مطمینا، بعضی چیز ها از بعضی چیز ها مهم تر است، اما هر چیزی به بعضی چیز ها وابسته است. شما باید به آزمایش ادامه دهید تا دریابید که دوستان شما مقیاس ها را بطرف مثبت یا بطرف منفی بالا می برند. جهالت و چشم پوشی هرگز بهترین سیاست نیست. فهمیدن و دانستن بهترین سیاست است.

شما ممکن است داستان پرنده کوچک را شنیده باشید. او بال خود را بالای چشم خود نگه داشته و گریان می کرد. عقاب به پرنده کوچک گفت، «شما گریه می کنید». پرنده کوچک «بلی» گفت و بال خود را از چشم خود دور کرد. عقاب گفت، «اوه، می بینم». «شما به خاطری گریه می کنید که پرنده بزرگ چشم شما را کشیده است». پرنده کوچک گفت، «نه، من به این خاطر گریه نمی کنم که پرنده بزرگ چشم مرا کشیده است. به این خاطر گریه می کنم که من برایش اجازه دادم».

آسان است اجازه دهیم که نفوذ ها زندگی ما را شکل دهد، اجازه دهیم که دوستان مان مسیر ما را تعین کنند، اجازه دهیم که تشویق ها ما را غرق سازد، اجازه دهیم که جذر و مد ها ما را فرا گیرد، اجازه دهیم که فشار ها ما را بسازد. پرسش بزرگ این است که آیا ما به خود اجازه می دهیم چیزی شویم که می خواهیم باشیم؟

۴.۱۳. دوستی با مردمان درست

مناسبات در ایجاد موفقیت ها و رسیدن به جای که می خواهیم برویم نقش تعین کننده دارد. اما اگر شما در هر مناسباتی قرار دارید که شما را به عقب نگه می دارد، زمان آن است که تصمیم بگیرید. شما در آن لحظه ها گزینه های مهمی در ارتباط به مسیر عمل خود در اختیار دارید.

اولین گزینه شما عدم دوستی است. شما شاید پس از بررسی دوستان خویش به این نتیجه برسید که بعضی مردمانی وجود دارند که شما نیاز دارید از آنها جدا شوید. من نمی گویم که

گرفتن این گام آسان است و به سهولت اجرا می شود. با آنهم من می گویم که این یک وظیفه اساسی است. شما باید یک انتخاب سخت نموده و اجازه ندهید که نفوذ های منفی بیشتر از این شما را متاثر سازد. این می تواند یک انتخابی باشد که کیفیت زندگی شما را وقایه کند.

اقدام دومی که شما می توانید روی دست گیرید، محدود ساختن دوستان خود است. این می تواند به خوبی میسر شود که شما بیشترین وقت خود را با گروه معینی سپری کنید.

این آسان است که وقت و زحمت خود را در محل غلط بگذارید، مثل کسی که سه ساعت را در توپ بازی و سی دقیقه را در شنیدن خطابه مصرف می کند. به نظر من، او غیر متوازن است. این در پنج یا ده سال مقدار زیادی نمی شود، وقتی او یک نگاه به ارزش های خود و زندگی خود بیندازد.

اگر شما محتاط نباشید، می توانید وقت سنگین وزن خود را با مردمان سبک وزن مصرف کنید. این درست است که می توان دوستان تصادفی داشت، به شرطی که شما هم برای شان وقت تصادفی بگذارید، نه وقت جدی. وقت عمده را با نفوذ های عمده و وقت غیر عمده را با نفوذ های غیر عمده سپری کنید. این آسان است که برعکس آن را انجام دهید، اما در این دام گیر نمانید. شاید آنچه شما نیاز دارید محدود ساختن یک تعداد دوستان باشد، نه حذف آنها. به خود بگویید، «من با این اشخاص وقت خوبی دارم، اما دیگر نمی خواهم روز های زیادی را با آنها سپری کنم. من می خواهم آنرا قطع کرده و یک مقدار وقت خود را برای تجارب بسیار عمده سپری کنم».

به اولویت ها و ارزش های خود نظر اندازید. شما وقت کمی در اختیار دارید. آیا درست نیست که آن را عاقلانه سرمایه گذاری کنید؟ اگر شما فقط صد دالر در جیب خود دارید، این درست است که بیست دالر را در مسابقه بگذارید و هشتاد دالر را در بانک، اما من برعکس آن را نمی کنم. بهتر است بخش بزرگ پول خود را در جای بگذارید که بازدهی مثبت دارد نسبت به اینکه در جای بگذارید که نتیجه آن بسیار تشویق کننده نیست.

شما باید یک قاضی باشید. شما باید دریابید که آیا یک مناسبات خاص قابل عدم دوستی یا قابل دوستی محدود است. شما هر تصمیمی که می گیرید، اگر یک مناسبات آن چیزی نیست که شما را به جای برساند که شما می خواهید، حال زمان آن است که آنرا ترمیم کنید.

اقدام سومی آن است که من قویا پیشنهاد می کنم از آن شروع کنید: گسترش دوستان خود و مصرف کردن وقت زیاد با مردمان درست. من به درست و نادرست از نگاه اخلاقی صحبت نمی کنم، منظور من بیشتر جنبه های پیامدی آن است.

چند سال قبل، آقای شوف برایم گفت، «آقای رون، اگر شما واقعا می خواهید موفق باشید،

باید با مردمان درست دوست شوید». او بعدا گفت، «معلوم می شود که در حالت فعلی، شما می خواهید که طرح و نقشه بریزید» و آن درست بود! من طرح و نقشه می کشیدم تا در حلقه مردمان درست قرار گیرم.

من در جریان تلاش های اولیه، موتر خود را چندین بلاک دور تر از محلی پارک می کردم که این مردم جمع می شدند. من می دانستم که اگر آنها موتر مرا می دیدند، هرگز وارد محفل آنها نمی شدم. در چندین مورد از من پرسیده شد، «من چگونه به اینجا آمده ام»؟ من جواب می دادم، «اوه، یک کسی مرا رساند». من هر چال و فریبی که می توانستم فکر کنم، بازی کردم تا به مردمان درست برسم، اما ارزش آن را داشت.

دریافت من این است: برای یک سرمایه گذاری متوسط ممکن است با مردمان عمده بود. اگر شما این چانس را داشته باشید که برای یک یا دو ساعت با یک شخص ثروتمند بنشینید و تمام آنچه شما باید انجام دهید عبارت از گرفتن نان چاشت باشد، آیا این یک داوطلبی نیست؟ آن شخص شاید یک اندیشه را شریک سازد که بتواند زندگی شما را تغییر دهد... به قیمت یک غذا!

لذا بعضی مردمان موفق را پیدا کنید تا شما را در برنامه موفقیت تان کمک کند. یک شخص سالم را پیدا کنید تا شما را در برنامه سلامتی تان کمک کند. کسی را دریابید که یک سبک زندگی منحصر به فرد داشته و شما را در برنامه سبک زندگی تان کمک کند. اینها دوستی با مقصد است، یعنی قرار گرفتن در حلقه مردمان درست از طریق گسترش دایره نفوذ. وقتی شما آن را انجام دادید، بصورت طبیعی مناسباتی را محدود می سازید که شما را عقب نگه داشته است.

۵.۱۳. پیشنهاد برد-برد

یک مناسبات قوی عبارت از یک رابطه معکوس است. به این علت شما نیاز دارید تا توانایی شریک سازی یا به اشتراک گذاشتن را انکشاف دهید. وقتی شما چیزی را برای کسی می دهید، صرفنظر از اینکه یک اندیشه باشد، یک احساس و یا یک منبع، همگان نفع می برند. اگر شما یک اندیشه خوب را امروز می گیرید، آنرا در اختیار دیگران بگذارید. بگویید، «ای، من این کتاب را پیدا کردم که واقعا برای من کمک کرد». شاید کتابی که شما پیدا کرده اید شما را به تفکر واداشته باشد. شاید صحت شما را تغییر داده باشد. شاید برای شما الهام بخش بوده باشد. هر مفادی که برای شما رسانیده، می تواند به دیگران انتقال داده شود. شما در پروسه انتقال آن به دیگران چندین مفاد می برید. اگر شما چیزی را که یاد گرفته اید با ده نفر دیگر به اشتراک می گذارید، آنها یک مرتبه می شنوند و شما ده مرتبه. این پروسه برای شما به مراتب مفید تر خواهد بود تا زمانیکه آنها عین پروسه به اشتراک گذاری را شروع

کنند.

برای من دادن سیمینار ها، نوشتن کتاب ها و ثبت پروگرام ها مجموعه لذایذ زندگی من اند. اینها بهترین سرمایه گذاری است که من می توانم از حرف ها، روح، قلب، جان، وقت و انرژی خودم می کنم. دادن سیمینار ها، نوشتن کتاب ها و ثبت پروگرام ها همه کار های سختی اند و من از نقطه نظر مالی نیازی ندارم که چنین سخت کار کنم. اما من با خوشی این کار را می کنم، زیرا من بازدهی آن را می خواهم. من از هیچ چیزی بیشتر از این لذت نمی برم که کسی بگوید، «شما باعث شدید که من شروع کنم. شما چراغ مرا روشن کردید، ذهن مرا تغییر دادید، مرا وادار به تفکر کردید، مرا وادار به تعمق کردید... و من پس از آن در مسیر افتادم». وقتی شما به اشتراک بگذارید، چنین تحسین و ستایش ها (و بیشتر از آن!) را می شنوید. با اطفال خود به اشتراک بگذارید. با دوستان خود به اشتراک بگذارید. با همه کسانی که به چنگ شما می آیند، به اشتراک بگذارید.

به اشتراک گذاشتن شما را بیشتر از آنچه هستید، بزرگ می سازد. اگر من یک گیلاس پر از آب داشته باشم، آیا گیلاس می تواند آب بیشتری را نگه دارد؟ پاسخ بلی است، اما فقط در صورتیکه یک مقدار آن را خالی کنیم. این آن چیزی است که من از شما می خواهم انجام دهید. اگر شما پر از اندیشه ها هستید، اگر شما پر از چیز های خوب هستید، از شما می خواهم که آنها را خالی کنید. وقتی شما این کار را می کنید، به شما وعده می کنم که مقدار بیشتری در شما ریخته خواهد شد.

با آنهم، شما برخلاف گیلاس، وقتی چیزی را از خود دور می ریزید، بزرگ تر می شوید. موجود انسانی قابلیت آن را دارد که از نگاه آگاهی، خبرگی و ظرفیت رشد کند. ما حتی به هنگام طفلی فاقد ظرفیت نیستیم. از خود پرسان کنید، یک طفل چند زبان را می تواند بیاموزد. پاسخ: به همان اندازه که وقت بگذارید و برای او بیاموزید. آنها فاقد ظرفیت نیستند. آنها فقط فاقد آموزگاران اند.

عین چیز برای شما نیز صادق است. شما فاقد ظرفیت نیستید. هر وقتی که شما داشته های خود را به اشتراک می گذارید، بزرگ تر می شوید. آگاهی شما رشد می کند. ظرفیت شما افزایش می یابد. چرا شما می خواهید که ظرفیت شما رشد کند؟ شما می خواهید رشد کند تا مقدار بیشتری را ذخیره کنید که با شما به اشتراک گذاشته می شود.

شما می توانید خوشی و شادی را بالای یک تعداد پرتو افشانی کنید و آنها هنوز هم شاد نباشند. چرا؟ آنها به اندازه کافی بزرگ نیستند. اگر شما کوچک باشید - کوچک در فهم و درک، کوچک در توانایی تفکر و تحیر، کوچک در قدردانی و ارج گذاری - از هیچ مفادی لذت نخواهید برد، صرفنظر از اینکه چقدر رفاه یا شادی و یا خرد به شما داده می شود. شما مثل آن نباشید. بیاموزید که به اشتراک بگذارید. این یک تجربه درخشان است.

۶.۱۳. یکپارچگی (پیوستگی)

یکپارچگی با اصول اخلاقی زندگی چسپیده است. یکپارچگی انجام دادن با افتخار کار ها است. یکپارچگی صداقت است. یکپارچگی سرشی است که روابط و مناسبات را یکجا نگه می دارد.

یکپارچگی می گوید، «من می خواهم قیمت منصفانه برای تمام ارزش ها بپردازم. گرفتن چیزی در مقابل هیچ چیزی از من هیچ چیزی نمی سازد. گرفتن ارزان مرا ارزان می سازد».

این یکی از بهترین تایید ها برای خود-مفادی اجتماعی شماست: «من می خواهم قیمت مناسب برای هر ارزش بپردازم. من می خواهم برای هر چیزی که می گیرم، چیزی بدهم». این خود-مفادی و همچنان یکپارچگی است. چرا شما می خواهید برای هر ارزش بپردازید و برای هر چیزی که دریافت می کنید، چیزی بدهید؟ اگر شما باید چیزی بپردازید، این از شما چیزی خواهد ساخت. شما با دادن، یکپارچگی آن را دارید تا از دیگران سوی استفاده نکنید.

شما در باره مردمان حریص شنیده اید که در باره معاملات بزرگی که بدست می آورند، فخر فروشی می کنند که از طریق مناقشه چگونه قیمت را به هیچ رساندند و چگونه شخص دیگری را دستکاری کردند تا مفادی نگیرد. یکپارچگی خوب برای شما این اجازه را نمی دهد. ما همه بزرگ ترین ارزش را با بهترین قیمت خریداری می کنیم، اما نه با هزینه دیگران. نه اینکه معاملات بزرگ شما کسان دیگری را از مفاد ایشان فریب داده باشد.

شما باید یک قیمت مناسب برای کسانی بپردازید که برای شما یک کاری انجام می دهند. زیرا اگر شما نکنید، آنها دیگر برای شما کار نخواهند کرد. آنها نمی خواهند کار طولانی و ساعات سختی انجام دهند تا شما خوب معلوم شوید و آنها جبران نشوند. یکپارچگی شما اجازه نخواهد داد که چنین چیزی واقع شود. برای یک ارزش صادقانه یک قیمت صادقانه بپردازید. برای چیزی که دریافت کرده اید، چیزی در بدل آن بپردازید. برای همه کسانیکه شامل هستند، خوب بسازید. ارزان نباشید، بلکه مناسب یا منصف باشید. این یکپارچگی شما است که در بالای خط قرار دارد، نه چند قوچ. اگر شما چیزی را خیلی زیاد می خواهید، باید برای آن بپردازید. چرا؟ به خاطر آن چیزی که می پردازید، از شما چنان کسی می سازد.

یک داستان بزرگ در باره یکپارچگی وجود دارد. وقتی اپوستل پال در حال مرگ بود، او در باره اعتباری صحبت کرد که می خواست پس از او باقی بماند. او سه اعلامیه قدرتمند ارایه کرد و اول آن این است: «من یک جنگ خوبی را جنگیدم». بگذار این اعتبار شما باشد. شما یک جنگ خوبی را جنگیدید. شما آن ایدیولوژی را از بین بردید که می توانست اطفال شما را آلوده سازد. شما با تمام دشمنانی جنگیدید که شما را تهدید کرده بود. شما از اطفال و خانه خود دفاع و نگهداری کردید.

بگذار این اعتبار شما باشد. این مهم نیست که شما برده اید یا نه. شما برای یکپارچگی خود جنگیدید. شما برای صداقت جنگیدید. شما برای موفقیت جنگیدید. شما هیچ انرژی بدون مصرفی باقی نگذاشتید.

اعلامیه دوم اپوستل پال چنین بود، «من وظیفه را به پایان رساندم». من ایستاده شدم تا وظیفه به پایان برسد. آنها برای من یک وظیفه دادند و من آن را به پایان رساندم. من آن را نیمه تمام نگذاشتم. من هرگز از میدان در ربع سوم بیرون نرفتم. من ایستاده شدم.

اعلامیه سومی: «من ایمان خود را نگه داشتم». بچه ها، این مهم است. ایمان به خانواده خود را نگه دارید. ایمان به معبود خود را نگه دارید. ایمان به کارآفرینی خود را نگه دارید.

ما در گروهی که بودیم، اعتماد تزلزل ناپذیر نسبت به همدیگر را تعهد کردیم. تعهد هر یک از ما تعهد همگانی بود. من از شما می خواهم در گروهی باشید که یکپارچگی زیاد دارند. شما لازم است با مردمانی کار کنید که تعهد می کنند و اعتماد شما را نگه می دارند.

اعتبار یکپارچگی را انکشاف دهید، لذا مهم نیست کجا می روید، شما از خانواده و یا از کمپنی خود خوب نمایندگی کنید. هدف شما موفقیت در خدمت دیگران است، نه به قیمت دیگران. شما در پایان راه خود باید توانایی آن را داشته باشید که بگویید، «من یک جنگ خوبی را جنگیدم، من وظیفه را به پایان رساندم و من ایمان خود را نگه داشتم».

بخش آخری یعنی نگهداری ایمان آنقدر آسان نیست. دعا کنندگان می گویند، «ما را به سوی وسوسه رهنمایی مکن و ما را از شر دور ساز». به ما کمک کن که پکپارچگی خود را با وجود شر و رفتن از طریق وادی تاریکی نگه داریم. ما را از ترسی نجات بده که شر ما را از پیکپارچگی بیرون می کند.

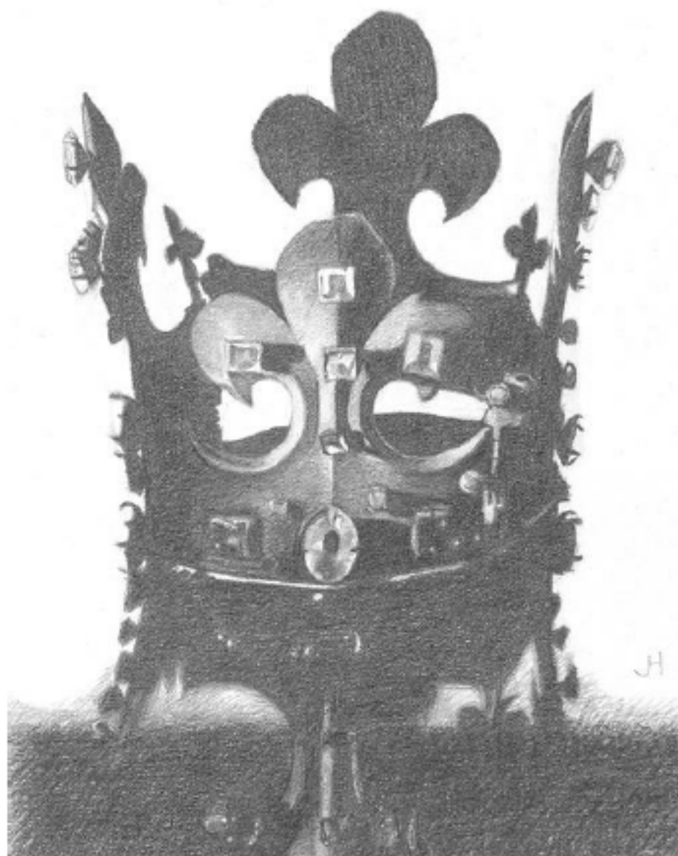
ایمان به شعبه را نگه دارید. ایمان به کمپنی را نگه دارید. ایمان به خانواده، همسر و اطفال خود را نگه دارید. ایمان به معبود را نگه دارید. ایمان به مجمع را نگه دارید.

شما هر جایی که می روید، خانواده خود را خوب نمایندگی کنید. شما هر جایی که می روید، گروه خود را خوب نمایندگی کنید. شما هر جایی که می روید، دوستان خود را خوب نمایندگی کنید. اجازه دهید بخشی از گروه دوستی در هر جایی که باشد شما تمام گروه خود را خوب نمایندگی کنید.

اپوستل پال مرگ خود را با این گفتار پایان بخشید، «من می دانم که یک تاج برای من انتظار می کشد... و من مستحق آن هستم». آیا این بزرگ نیست که بگویید، «من می شنوم که آنها

یک جایزه برای من دارند. فکر کنید چه چیزی؟ من مستحق آن هستم». چه یک داستان شگفت انگیزی که باید پشت سر گذاشت: من یک جنگ خوبی را جنگیدم؛ من وظیفه خود را به پایان رسانیدم؛ من ایمان خود را نگه داشتم؛ من مستحق تاج هستم.

کسان دیگری که دوستان شما هستند شاید یکپارچگی آن را نداشته باشند که چنین یک میراثی در پشت سر بگذارند، اما چنین چیزی نمی تواند باعث نگرانی شما باشد. بگذار مردمان دیگر زندگانی کوچک تری داشته باشند. سرنوشت شما برای چیز های بهتری رقم خورده است.



شکل ۱۸. اپوستل پال به هنگام مرگ خود می دانست که پس از مرگ یک تاج در انتظار او است. او می دانست که به خاطر یک زندگی یکپارچه مورد مکافات قرار خواهد گرفت.

۷.۱۳. آموزش یکپارچگی به اطفال

مردمان زیادی تصاویر اطفال خود را در بالای میز خود نگه می دارند. آیا آن تصاویر می تواند یاد آور خاطراتی باشد که اطفال چگونه اند؟ آیا آنها می خواهند اطفال خود را برای کسانی که به دفتر آنها می آیند، نشان بدهند؟ شاید، اما حتی یک دلیل مهم دیگری نیز وجود

دارد که چرا تصاویر آنها در آنجا وجود دارد، یا چرا آنها باید در آنجا باشند. آنها به خاطر یادآوری برای ماست که چه چیزی در خطر است، وقتی ما تصامیمی می گیریم که بالای یکپارچگی ما موثر است و ما هر روز تعداد زیادی از این تصامیم را می گیریم.

شما منحیث یک آدم یکپارچه به آسانی می توانید یکپارچگی را به اطفال خود بیاموزید و آنها بنوبه خود به آسانی شما را به حیث یک آموزگار می پذیرند. این یک فرصت بزرگ و یک مسئولیت عالی است، زیرا اطفال باید طوری آموزش داده شوند که صداقت را بگویند، یعنی آنچه می خواهند باید آنرا بگویند و آنچه می گویند، باید همان باشند.

امریکایی های بومی جنوبغرب بعضی اندیشه های دلچسپی در باره مهارت های داشتند که آنها احساس می کردند برای فهم اطفال شان مهم است. پنهان شدن یکی از آنها بود. قرار معلوم در یک دشت که هیچ جایی برای مخفی شدن وجود ندارد، اطفال امریکاییان بومی می توانند واقعا ناپدید شوند. دویدن، توانایی بسیار مهم دیگری است. با آغاز از سن شش یا هفت سالگی به اطفال آموزش داده می شود که فواصل طولانی را بدوند در حالیکه یک مقدار آب با خود بردارند تا کنترول تنفس خود را انکشاف دهند. البته، هر دو یعنی دویدن و مخفی شدن مهارت های بودند که می توانست زندگی اطفال امریکاییان بومی و هم امنیت گروه را تامین کند.

به اطفال امروز باید مهارت های آموزش داده شود که زندگی آنها را نجات دهد. یکپارچگی یکی از همان مهارت های حیاتی و مهم است. شاید متقاعد ساختن خود در این مورد مشکل باشد. من داستان یک مردی را شنیدم که با پرواز های دراز در بالای آب، طیارات پروانه دار ضد تحت البحری برای قوای بحری را پرواز می داد. او در باره یک واقعه گفت که وقتی توفانی در راه بود و عمله او با مشکل راهیابی مواجه گشت. مشکل زمانی بد تر شد که راهیاب آشکار ساخت که او نمی تواند آن را بکار اندازد. او کوشش می کرد مسیر خود را از طریق بعضی بخش های آموزشی پیدا کند، اما قرار معلوم آن مواد هم سودمند نبود. نگرش او نه تنها بالای یکپارچگی خود او مضر بود، بلکه بطور فوق العاده بالای کسانی مضر بود که وابسته به او بودند.

من نمی توانم وعده کنم که این زندگی آنها را همیشه نجات خواهد داد، مگر هیچ چیز دیگری از این مهم نیست که برای اطفال تان یکپارچگی آموزش داده شود. یک گفته باستانی وجود دارد: «کسانیکه می توانند، انجام می دهند و کسانیکه نمی توانند، آموزش می دهند». اما شما واقعا نمی توانید صداقت را آموزش دهید، مگر اینکه خود تان صادق باشید. شما واقعا نمی توانید یکپارچگی را آموزش دهید، مگر اینکه شما با یکپارچگی زندگی کنید. این واقعا بسیار سهل است.

۸.۱۳. موهبت صداقت

صداقت یک عرصه یکپارچگی است که غالبا کاملا نادیده گرفته می شود. نمونه های زیادی وجود دارد در باره اینکه امروز عدم صداقت چگونه تحمل شده و شاید حتی تشویق شده است. چنین مروج بوده که شما یا پول دارید و یا ندارید. وقتی شما چیزی خریدید و بل آن آمد، باید آن را پرداخت کنید یا کدام مشکل فوری موجود باشد. فقط دو بدیل وجود دارد: یا از بدهی های خود مواظبت می کنید یا یک دزد هستید. بعضی مردم واقعا زندگی خود را می گیرند اگر نتوانند به بدهی های خود احترام کنند.

من مطمین هستم همگی موافقه داریم که این دیگر واقعا درست نیست. مردمان زیادی عین مسئولیت در باره پرداخت فوری بدهی ها را احساس نمی کنند. امروز، البته، ما می توانیم پرداخت های خود برای خرید ها را نگه داریم تا زمانیکه بتوانیم حد اقل پرداخت برای کارت های کریدت خود را داشته باشیم.

ما می توانیم مانع دردی شویم که با پرداخت پول نقد برای بعضی چیز ها وارد می شود، شاید دردی برای دادن چیزی به خاطر داشتن چیزی... ما می توانیم آن را برای مدت نامحدودی به حیث بدهی پلاستیک به تعویق اندازیم. یک نرخ بلند مفاد در این بدهی ها وجود دارد و بیلانس قرضه می تواند به زودی زیاد گردد، اما اکثر مردم در باره آن حتی فکر نمی کنند. این یک قیمتی است که آنها باید بپردازند به خاطری که حالا چیزی را می خواهند.

حالاتی زیادی وجود دارد که گفتن حقیقت دردناک است. این به همان اندازه دردناک است که پرداخت یک بل کلان دردناک است. در حقیقت، ما عین حرف ها را در باره پرداخت بدهی ها و گفتن حقیقت استفاده می کنیم. ما در باره حرف های بعضی ها مانند «پول بانک» صحبت می کنیم. ما در باره «پاسخگو بودن»، در باره «پاسخگو بودن برای خود» و در باره «پاسخدهی» صحبت می کنیم.

اگر شما چیزی کرده اید که واقعا از آن مفتخر نیستید و باید پاسخگوی آن باشید، چگونه احساسی خواهد داشت؟ شما آن را چگونه پیش می برید؟ گزینه های شما چه است وقتی شما مکلف به توضیح بعضی چیز های باشید که شما را ناراحت می سازد؟ این مانند همان لحظات تصمیم گیری به هنگامی است که هر ماه بل کارت کریدت می آید. اگر شما می خواهید تمام بیلانس را پرداخت کنید، شاید یک مقدار درد و قربانی در میان باشد. شما شاید دندان های خود را بجوید. شما می دانید که زندگی شما در درازمدت سهل تر خواهد بود، اما این همین حالا یک کمی دردآور است تا پول کلب های گلف یا کمپیوتر جدید یا کشتی شصت فت را پرداخت کنید. من واقعا نمی دانم اگر شما یک کشتی را در کارت کریدت بگذارید، اما من بطور یقین مردمانی را می دانم که آنها این کار را می کنند، اگر بتوانند.

جویدن دندان ها و پرداخت کامل دردآور است، لذا غالبا آسان است که درد را تا ماه آینده به تعویق انداخت. این سهل تر است که حقیقت وضع مالی خود را در یک پلاستیک خیالی کوچک قالی پروازی گذاشته و بفرستید. البته این بیشتر مانند یک پس لگد است که دوباره برگشت نموده و روزی در پشت سر تان بکوبد... اما همانطور که شارلیت اوهارا گفته بود، «من فرض می کنم که فردا در باره آن فکر خواهم کرد. برای زمان حاضر، این با باد رفته است».

اجازه دهید بعضی مشوره ها در باره جلوگیری از «مشخصه ورشکست بانکی» بدهم. بدهی های اخلاقی خود را پرداخت کنید. یکپارچگی خود را نگه دارید. واقعیت های تلخ را با حقیقت مواجه شوید، به مجردی که آنها معلوم می شوند. وقتی شما احساس می کنید که وسوسه راه پرپیچ است، فورا مقاومت کنید. آن را بصورت تصادفی معامله نکنید، آنرا مثل یک اتش تیلی معامله کنید که شما باید آن را خاموش سازید قبل از اینکه خانه شما را بسوزاند یا فضا را با دود آنقدر پر سازد که شما نتوانید ببینید که کجا می روید. زیرا این دقیقا همان چیزی است که وقتی سرمایه اخلاقی شما خلاص می شود: شما توانایی ندارید که ببینید که کجا می روید و هیچ کسی توان آن را نخواهد داشت که شما را پیدا کند.

اینجا طریقه دیگری است که صادق نبودن مانند خریداری همرای کریدت است: اینها هر دو اعتیاد اند. در اول، آنها هر دو بسیار سهل اند، آنها از شما بیشتر می خواهند. هر خاصیت اعتیادی یک شکل ساده و کوتاه مدت فرار از مشکل را پیشکش می کند، اما این فرار به مرور زمان مشکل تر و مشکل تر می شود. دروغ گفتن فوق العاده مشکل می شود. شما باید یک حافظه خارق العاده داشته باشید تا یک دروغگوی خوب باشید. شما همیشه باید دروغ های بیشتری اختراع کنید تا با آنهای که در محل اول گفته اید مطابقت داشته باشند. من مطمئین هستم ما گاهی در چنین دو راهی کوچک گیر شده ایم. شکسپیر به درستی گفته بود: «وقتی بار اول فریب دادن را تمرین می کنیم، یک شبکه درهم و برهم ایجاد می کنیم».

شما شاید فکر کنید که من در اینجا کمی خشن هستم. آیا من واقعا می گویم که شما باید در هر لحظه حقیقت را بگویید، تمام حقیقت و هیچ چیزی به جز از حقیقت؟ اگر کسی از من بپرسد، «شما امروز چه حال دارید»؟ من باید بگویم، «خوب، اگر صادقانه بگویم، یک درد در انگشت دارم، شب گذشته سر درد داشتم و باید بگویم که پاهایم کمی درد دارند...»؟

نه، به هیچوجه هدف من این نیست. در حقیقت، من فکر می کنم مواقع زیادی وجود دارد که یک مقدار انعطاف با حقیقت و هیچ چیزی به جز از حقیقت وجود دارد، به خصوص وقتیکه در رابطه به نزاکت با دیگران است. با آنهم دروغ بیدرنگ یعنی دروغ برنامه ریزی شده، دروغ با انگیزه درونی و دروغ برای بهره برداری شخصی بصورت دقیق چیزی است که باید جلوگیری گردد.

لذا من می خواهم یک تمایز روشن در بین آنچه دروغ احمقانه می نامم و دروغی قایل شوم که

شر بیدرنگ و زهرآمیز برای شخصیت است.

فخر فروشی، گزافه گویی، چاپلوسی، خود ستایی - تمام اینها عین چیز اند. اینها همیشه در یک اتموسفیر شناور بوده و می تواند شما را در هر لحظه مانند سرما خوردگی متاثر سازد. آنها اکثرا مضر اند، مگر اینکه شما بخواهید مناسبات خود را به دور آنها بسازید.

اگر یک پسری توپ را در مکتب به جال انداخته و شما ناظر مسابقه با همسایه خود هستید و می گویید که من این کار را کردم، این بی ضرر است.

شما واقعا جو یعنی رئیس موسسه ایکس را نمی شناسید و فقط یکبار به او معرفی شده اید، اما مشتری را که شما می خواهید زیر تاثیر بیاورید و هرگز با جو دست نداده، لذا در اینجا یک چانس وجود دارد که بعضی نکات را پیش انداخت. این نیز بی ضرر است.

شما واقعا مدیر ابتکار موسسه آگهی خود نیستید و یک نقل کننده هستید، اما بانوی نشسته در کنار شما در پرواز به فونیکس هرگز تفاوت آن را نخواهد فهمید. این بی ضرر است - مگر اینکه روزی او وارد شعبه شما شود. این یک دنیای کوچک است، اما شما می توانید چانس را بپذیرید.

تمام اینها صحبت های طفلانه و اکثرا لحظوی اند. این از تسلیم شدن به لحظه های فشار اجتماعی بوجود می آید و احتمالا با آشنایی های تصادفی درد آور نباشد. اما در اینجا یک حرف اخطاریه وجود دارد: کوشش نکنید که مناسبات درازمدت و معنا دار را با نیم حقیقت بسازید. اینها یک تهداب بسیار خوب فراهم نمی کنند.

در هر صورت، این نوع لاف زدن و چاپلوسی را باید از آنچه من دروغگویی واقعی می دانم، فرق نمود. دروغگویی واقعی مثل گذاشتن بل ها بالای کارت کریدت نیست؛ دروغگویی واقعی مانند دزدی است. به نظر من، یک عنصر کلیدی در این نوع دروغ گویی های واقعی موجودیت برنامه ریزی و قصد قبلی است.

اگر یک مفتش در یک موسسه، اندیشه یکی از زیردستان خود را دزدیده و آن را منحیث اندیشه خود به رئیس پیشکش می کند، یک دروغگویی است. این نوع دروغگویی یک دزدی است. این نه تنها دزدی اندیشه زیردست است، این دزدی از رئیس نیز می باشد - این دزدی احساس واقعی رئیس است. این ایجاد یک توهم است. اگر کسی یک گزارش معاش را دستبرد بزند تا قیمت ستاک کمپنی را دستکاری کند، این بصورت آگاهانه ایجاد یک سراب در مغز های سرمایه گذاران است. در دنیای حقیقی، هر دوی این مثال واقع شده و چندین بار زندگی ها و شغل ها از بین رفته اند.

در تجربه خود من نیز بوده، کسانی که در دروغگویی جدی و خواص غیراخلاقی گرفتار بوده اند به نحوی از انحا دستگیر شده اند. اکثرا مردمانی که فریب داده شده اند از توهماتی بیدار می شوند که بالای آنها تحمیل شده است. اما حتی اگر این هرگز واقع نشود، مجرم (فکر نمی کنم این نیز یک واژه بسیار قوی باشد)، باید خود را چنان در توهمات غرق کند تا احساس واقعی خودش خدشه دار شود. شما با تلاش در جهت فریب مردمان دیگر، سرانجام احساس واقعیت خود را از دست می دهید.

تمام اینها یعنی دروغگویی کوتاه مدت و فریب درازمدت از ترس بوجود می آید. بعضی ها از این می ترسند که حقیقت برای آنها کافی نیست، لذا آنها از حقیقت دور می شوند. بعضی ها از این می ترسند که واقعا نمی توانند با اندیشه های خود به پیش بروند، لذا اندیشه های دیگران را دزدی می کنند. یا آنها ترس دارند که کمپنی آنها واقعا پیشرفت نمی کند، لذا به شیوه دستکاری قیمت های سهام متوصل می شوند. این واقعا بزدلی است.

صداقت به معنای ترس از وسوسه بد جلوه دادن از این است که شما کی هستید یا چه کرده اید. این به معنای ترسی از دست دادن مناسباتی است که برای موفقیت شما بسیار حیاتی است. این به معنای عدم اعتماد شما از کسان دیگر است. لذا اعتماد کنید که شما واقعا چه کسی هستید. بالای توانایی خود برای بدست آوردن احترام دیگران اعتماد کنید. قیمت حقیقت را بپردازید، هر قدر که است. این بل را فورا بپردازید، زیرا در درازمدت، یک مناقشه واقعی است.

فصل چهاردهم - غلبه بر منفی ها

«از تمام تجربه ها استقبال کنید. شما هرگز نخواهید فهمید که کدام یک همه چیز را دگرگون می سازد. دیوار ها اعمار نکنید. دیوار های که مانع مایوسیت می شود، می تواند مانع شادی هم شود».

«همگان باید در یکی از این دو خوب باشند: کاشتن در بهار یا گدایی در خزان».

«نثار قلب، جان و انرژی در چیزی که کار نمی دهد، شکست و ناکامی نیست. آنچه شکست و ناکامی است، عدم تلاش است».

«انسان ها می توانند هیچ چیز را به بعضی چیز ها، پول ها را به خوش بختی و فاجعه را به موفقیت تبدیل کنند. دلیل اینکه ما می توانیم چنین چیز های خارق العاده انجام دهیم، این است که ما خارق العاده هستیم».

۱.۱۴. تغییر زندگی

باید متوجه بود که مثبت بدون منفی وجود ندارد. این بخشی از سناریوی زندگی است. کتاب مقدس این موضوع را به بهترین وجهی توضیح می دهد: «زمانی وجود دارد که باید خندید و زمانی وجود دارد که باید گریست». شما باید آنقدر خبره و آموزش دیده شوید که در وقت گریستن نباید خنده کنید. شما همچنان باید بیاموزید که خوب گریه کنید. شما چگونه با دیگران شناسا یا آشنا می شوید اگر با آنها گریه نکنید؟ جنبه منفی بسیار مهم است، لذا نباید آن را نادیده گرفت. شما باید اجازه دهید که منفی ها بخشی از سناریو باشد.

در حقیقت، شما نیاز به آموزش مهارت در آن دارید. منفی ها را نمی توان نادیده گرفت، بلکه در کار با آن باید ماهر شد. این ما را بهتر می سازد تا بتوانیم با آن پهلوانی کنیم. این ما را بهتر می سازد تا استبداد را اعتراف و در مقابل آن مبارزه کنیم که در کشور های آسیب پذیر وجود دارد، جهالتی که در زندگی شما حرکت می کند، تعویق اندازی که خوش بختی شما را غارت می کند یا صحت خراب که میراث نادیده گرفتن انضباط های صحی است. شما باید با دشمنان بجنگید - همان های که هم در بیرون و هم در درون شما قرار دارند. لذا بیاموزید که چگونه با منفی ها مقابله کنید.

منفی ها در حقیقت می تواند نیروی بسیار قوی برای تغییر و دگرگونی باشد. منفی ها نقش کلیدی در روزی دارند که زندگی شما را دگرگون می سازند. چهار مرحله تا روزی وجود دارد

که زندگی شما تغییر می کند یا دگرگون می شود و اولین آن تنفر یا نفرت است. نفرت و انزجار یک هیجان منفی است، اما این می تواند یک اثر بسیار مثبت و انگیزنده داشته باشد. نفرت می گوید، «من آن را داشتم، یا برای من بس است»! این چه یک روز مهمی می تواند باشد.

من یک بانوی قشنگ، فاضل و خارق العاده را در نیویارک دیدم. او معاون یک کمپنی بود که من برای آن کاری انجام دادم. من با او معرفی شده و داستان او را پیدا کردم. او هرگز به مکتب یا کالج نرفته بود. من گفتم، «شما چگونه به اینجا رسیدید»؟

او گفت، «خوب، وقتی من یک مادر جوان بودم، روزی از شوهر خود ده دالر خواستم. او گفت، برای چه؟ قبل از آنکه آن روز به پایان برسد، من تصمیم گرفتم که دیگر هرگز پرسان نکنم. لذا به جستجوی فرصت ها پرداختم، کورس ها گرفتم و به مکتب رفتم. حال یک معاون هستم و پول زیادی می سازم. من عهد خود را نگه داشتم، زیرا دیگر هرگز پرسان نکردم». آن روز برای او روز دگرگون کننده بود، روزی که او گفت، «دیگر بس است».

مرحله دیگر در روز-دگرگون کننده زندگی عبارت از تصمیم است. اگر شما امروز نشسته و فهرست تغییراتی را بنویسید که مصمم به اجرای آن هستید، آن فهرست می تواند الهام کافی برای پنج یا ده سال آینده فراهم کند. چه یک روز الهام دهنده، روزی که شما تصمیم می گیرید زندگی شما دگرگون شود.

مرحله سوم عبارت از خواستن است، خواستن آن تغییراتی که شدیدا نیاز است. بعضی اوقات خواستن منتظر یک ماشه است، منتظر چیزی که واقع شود. این می تواند یک فلم، سیمینار، خطابه، کتاب، مقابله با یک دشمن یا یک مکالمه با یک دوستی باشد که با شما برابر می شود. صرفنظر از اینکه چه تجربه ای باشد، بی حد ارزشمند است.

بهترین مشوره من اینست: از تمام تجربه ها استقبال کنید. شما هرگز نخواهید دانست که کدام یک زندگی شما را دگرگون می سازد. هیچ دیواری اعمار نکنید. دیوار های که مانع مایوسیت می شود، می تواند مانع شادی هم شود. دیوار ها را پایین کنید. با تجربه ها مقابل شوید. بگذارید که به شما آموزش بدهد.

اخرین مرحله روز-دگرگون کننده زندگی عبارت از اراده است. اراده می گوید، «من می کنم». اینها دو واژه بسیار قدرتمند در زبان است.

من بهترین تعریف اراده را از یک شاگرد دوران اولیه مکتب در فوستر سیتی کالیفورنیا شنیدم. من روزی در صنف آنها مصروف بودم و بعضی واژه های کلیدی را بحث می کردیم. من از اطفال پرسیدم، «چه کسی می تواند بگوید که معنای اراده چیست»؟ بعضی ها پاسخ را نمی

دانستند و بعضی ها کوشش می کردند که فکر کنند. آخرین پاسخی که من دریافت کردم، بهترین پاسخ بود. این دختر که در صف دوم نشسته بود گفت، «آقای رون، من فکر می کنم که می دانم. من فکر می کنم اراده به معنای وعده یا تعهد با خود است که هرگز تسلیم نمی شوید». من گفتم، «این بهترین تعریفی است که من تا حال شنیده ام». او امروز احتمالا سیمینار های خود را در جای دیگری خواهد داشت.

با خود وعده کنید کتاب های را خواهید خواند تا مهارت های شما دگرگون شود؛ به سیمینار های خواهید رفت تا درک کنید که آنها چه آموزش می دهند؛ تمرین کنید تا مهارت های شما انکشاف یابد. هرگز تسلیم نشوید تا به مقاصد خود نرسیده اید. تغییراتی را که باعث رشد شما می شود، از دست ندهید. اراده کنید قیمتی را خواهید پرداخت تا بیاموزید، تغییر کنید، رشد کنید و آن چیزی شوید که می خواهید باشید. بعضی از بهترین خزانه های زندگی را کشف خواهید کرد، وقتی که قیمت آن را بپردازید.



شکل ۱۹. زمانی وجود دارد که خنده کنید و زمانی که گریه کنید. هنگامیکه خنده نیاز است، خنده کنید؛ همچنان مهم است بیاموزید که خوب گریه کنید. شما با مردم چگونه آشنا می شوید، اگر نتوانید با آنها گریه کنید؟

۲.۱۴. موسم های زندگی

دو جمله وجود دارد که من علاقه دارم برای یک لحظه در باره آن ها تعمق کنید. اول اینکه زندگی و اشتغال مثل موسم ها متغییر اند. این یکی از بهترین شیوه های ارایه زندگی است: زندگی مثل موسم های است که تغییر می کنند. جمله دومی این است: شما نمی توانید موسم

ها را تغییر دهید، اما می توانید خود را تغییر دهید.

حال با داشتن این دو جمله در ذهن، به آن چیزی برگردیم که من فکر می کنم چهار درس عمده در زندگی است.

درس اول: بیاموزید که با زمستان ها چگونه مقابله کنید. آنها بصورت منظم و پس از خزان می آیند. بعضی ها دراز و بعضی ها کوتاه اند، بعضی ها سخت و بعضی ها نرم اند، اما آنها همیشه پس از خزان می آیند. این هرگز تغییر نمی کند.

انواع زمستان وجود دارد - «زمستان» که شما نمی توانید پیش بینی کنید، «زمستان» که همه چیز غیرقابل استفاده است. یک نویسنده آن را «زمستان نارضایتی» نامیده است. زمستان های اقتصادی، اجتماعی و شخصی وجود دارند، وقتی که قلب شما هزار توته می شود. زمستان ها برای ما مایوسی آورده و مایوسی ها برای تمام ما و شما مشترک است. لذا بیاموزید که با زمستان چگونه معامله کنید.

شما باید بیاموزید که با شب ها چه کنید؛ آنها پس از روز ها می آیند. شما باید بیاموزید که با مشکلات چگونه مقابله کنید؛ مشکلات همیشه پس از فرصت ها می آیند. شما باید بیاموزید که با بحران ها چه کنید؛ آنها درست پس از توسعه می آیند. اینها تغییر ناپذیر اند.

پرسش بزرگ این است که شما در باره زمستان ها چه می کنید؟ شما نمی توانید با پاره کردن ماه جنوری از تقویم (جنتری) از شر آن نجات یابید. اما شما می توانید این کار ها را انجام دهید: شما می توانید قوی تر شوید؛ شما می توانید عاقل تر شوید و شما می توانید بهتر شوید. این سه واژه را یاد داشت کنید: قوی تر، عاقل تر و بهتر. زمستان تغییر نمی کند، اما شما می توانید تغییر کنید.

من قبل از اینکه این را می دانستم، عادت داشتم آرزو کنم، کاش تابستان می بود وقتی که زمستان بود. وقتی کار ها سخت بود، عادت داشتم آرزو کنم که کاش آنها آسان بودند. من بهتر از آن نمی دانستم. بعد آقای شوف پاسخ مرا از یک بخش این فلسفه بسیار منحصر به فرد داد، وقتی او گفت، «شما آرزو نکنید که کار ها آسان تر باشد، آرزو کنید که شما بهتر شوید. برای مشکلات کمتر آرزو نکنید، برای مهارت های بیشتر آرزو کنید. برای چالش های کمتر آرزو نکنید، برای خرد بیشتر آرزو کنید».

درس عمده دوم در زندگی: بیاموزید که چگونه از بهار استفاده کنید. بهار عبارت از فرصت است و بهار همیشه به دنبال زمستان می آید.

چه جای بزرگی برای بهار وجود دارد، درست پس از زمستان. اگر شما می خواهید که آن را

در جایی بگذارید، این همان جای است که شما خواهید گذاشت. خدا یک نابغه است.

روز ها، شب ها را دنبال می کند. فرصت، سختی را دنبال می کند. توسعه بحران را دنبال می کند و تمام اینها بصورت منظم واقع می شوند. شما می توانید بالای آنها حساب کنید.

با آنهم، صرف فرا رسیدن بهار به هیچوجه علامه این نیست که همه چیز در موسم خزان خوب خواهد بود. شما باید چیز های با بهار انجام دهید. در حقیقت، همگان در یکی از این دو خوب خواهند بود: کاشتن در بهار یا گدایی در خزان. لذا از روز استفاده کنید، از فرصت استفاده کنید، همه کتاب ها را بخوانید تا بیاموزید که چگونه از بهار استفاده کنید.

با سرعت از بهاران خود و از فرصت های خود استفاده کنید. فقط یک تعداد محدود بهاران برای هر یک از ما داده شده است. زندگی کوتاه است، حتی طویل ترین آن. شما هر چیزی که می خواهید با زندگی خود انجام دهید، شروع کنید. فقط اجازه ندهید که موسم ها بگذرد.

سومین درس عمده زندگی: بیاموزید که چگونه محصولات خود را تمام تابستان پرورش و نگهداری کنید. به مجردی که شما می کارید، به اندازه کافی حشرات گرسنه و علف های هرزه وجود دارند که می خواهند کنترول آن را بدست گیرند. اینست بخش بعدی حقیقت: آنها آن را اشغال خواهند کرد، مگر اینکه شما جلوگیری کنید.

در اینجا دو جمله کلیدی در رابطه به درس عمده سومی وجود دارد. اولی عبارت است از «تمام چیز ها مورد حمله قرار می گیرند». مرا به خاطر دلیل آن آزار ندهید. من در یک تعداد تصامیم اولیه نبودم، لذا دلیل آن را نمی دانم که چرا اینگونه می شود. من فقط می دانم که این یک حقیقت است. بگذارید واقعیت بهترین آغازگر شما باشد. تمام باغ ها مورد حمله قرار می گیرند.

جمله دومی عبارت است از «تمام ارزش ها باید دفاع گردند». ارزش های اجتماعی، ارزش های سیاسی، ارزش های دوستی، ارزش های تجارتی - تمام ارزش ها باید دفاع شوند. تمام باغ ها باید تمام تابستان نگهداری شوند. اگر شما این مهارت را انکشاف ندهید، هرگز به هیچ ارزشی نخواهید رسید.

درس عمده چهارمی در زندگی: بیاموزید که در خزان چگونه بدون شکایت درو کنید. مسئولیت کامل هر آن چیزی را بر دوش گیرید که به شما رخ داده است. یکی از عالی ترین شکل بلوغ انسانی عبارت از پذیرش مسئولیت کامل است.

بیاموزید که در خزان چگونه درو کنید، بدون پوزش، اگر نتیجه خوبی دارید و بدون شکایت، اگر نتیجه شما خوب نیست. این نشانه بلوغ است. من نمی گویم که این آسان است. من می

گویم این بهترین شیوه ای است که باید باشد.

موسم ها برای شما یا برخلاف شما کار نمی کنند. آنها فقط همان گونه که هستند، عمل می کنند. آنها با تضمین هر سال می آیند و هر دو یعنی مثبت و منفی را با خود می آورند. لذا این مربوط به شما است که هر چهار درس عمده در زندگی را به خاطر داشته باشید، برای آنها آماده شوید و بهترین چیز های را از آنها بگیرید که با خود می آورند.

۳.۱۴. ناکامی چیست؟

اگر موفقیت عبارت از پیشرفت یکسان به طرف اهداف شخصی ماست، ناکامی چه است؟ آیا ناکامی عبارت از کار کردن در یک پروژه ای است که با نتایج خراب پایان می یابد. نه، البته که نه. آیا ناکامی عبارت از معرفی یک محصول جدیدی است که به نحو خرابی در بازار ناکام می ماند؟ نه، البته که نه. آیا ناکامی عبارت از بهترین کار ممکن با اطفال خود و بعد مایوس سازی شما با یک شیوه بسیار شخصی توسط آنهاست؟ نه، البته که نه.

هیچگونه ناکامی در نثار قلب، جان و انرژی شما در یک چیزی که کار نمی دهد، وجود ندارد. برعکس، ناکامی عبارت از تلاش نکردن است. اگر موفقیت عبارت از پیشرفت یکسان شما در جهت اهداف شخصی است، در این صورت ناکامی به معنای نبود پیشرفت است.

موفقیت و ناکامی همیشه با یکدیگر وصل اند. موفقیت عبارت از کار کردن است. ناکامی عبارت از کار نکردن است. با همین سادگی.

توم پیتر مولف سرشناس جهانی و متخصص مدیریت می گوید، «امروز فقط یک راه وجود دارد که با مشکلات جدی مواجه باشید و آن عدم تلاش، عدم ناکامی و عدم زحمت خود است».

فعالیت عبارت از یک اولویت عالی در پروسه زندگی است. ما نیاز داریم تلاش کنیم تا مفاد اعظمی از آنچه بگیریم که در اختیار داریم، یعنی منابع ما، مهارت های ما، دانش ما و استعداد های ما. بنجامین دیسراییلی، نخست وزیر اسبق انگلند زمانی گفته بود، «هیچ چیزی نمی تواند در مقابل اراده یک شخصی مقاومت کند که موجودیت خود را شرط رسیدن به هدف خود بداند». چه یک مجموعه ای از واژه های قدرتمند.

فارمول فاجعه چه است؟ «توانستن، باید، نکردن». فارمول خوش بختی اینست: «توانستن، باید، کردن».

مردی می گوید، «من در کوه بالا می شوم». مردم می گویند، «این بسیار بلند است. این

بسیار سخت است. این بسیار سنگی است. این کار هرگز قبلا نشده است». آن مرد می گوید، «ای، این کوه من است. من بالا می شوم. شما مرا به زودی یا در بالای آن ایستاده خواهید دید و یا در کنار آن مرده. من بر نه خواهم گشت تا زمانی که آن را انجام ندهم». این قدرتمند است.

مطالعات زیادی وجود دارد که نشان می دهد بزرگ ترین دستاورد داران کسانی نبودند که کمترین ناکامی ها داشتند. بزرگ ترین دستاورد داران کسانی اند که کمترین ترس از ناکامی داشته اند. آنها می خواهند چالش را بدون تضمین موفقیت بپذیرند. آنها پایان مطلوب را در چشم انداز یا دورنمای خود دارند، اما مطمئین نیستند که چه وقت و در کجا خواهد بود.

با وجودیکه موفقیت و ناکامی دست در دست هم می روند، تعداد زیاد مردم با ناکامی مشکل دارند. آنها فکر می کنند که این یک واژه بد است، در حالیکه فقط مفهوم بد دارد. آنها آن را به حیث یک قدمگاه یا تخته ای خیز نمی بینند. آنها آن را به حیث یک نتیجه نهایی می بینند. در حالیکه اغلب اوقات، موفقیت به ناکامی نیاز دارد. موفقیت بعضی اوقات، ناکامی های زیادی را تقاضا می کند. در هر کشف علمی به تعداد دهها یا صد ها ناکامی قبل از یک موفقیت وجود داشته است. فرصت نمی تواند بدون ناکامی ایجاد شود. بدون ناکامی نمی تواند موفقیتی وجود داشته باشد.

۴.۱۴. خود-تشویقی

در اینجا یک سناریو برای تمام ما وجود دارد: شما یک هدف هیجانی در ذهن خود دارید، شما کار خانگی خود را انجام داده اید، شما فکر می کنید که به اندازه کافی آماده هستید... و فقط چیز ها کار نمی دهد. شما احتمالا اوقاتی داشته و فکر کرده اید چیزی را انجام می دهید که باید بدهید، اما اشتباه کرده اید. شما فکر می کردید تمام آن را انجام داده اید، ولی آن کار نمی دهد. شما تیل نیم شبی را روز ها سوختانده اید و آن کمک نکرده است. قرار معلوم شما نتوانسته اید نتیجه نهایی را تغییر دهید.

اینها اوقاتی اند که شما باید بهترین مشوق خود باشید. دو شیوه وجود دارد که شما را با شوق و دلگرم نگه می دارد.

اول: مسئولیت فرصت ضایع شده یا ارایه اطلاعات نادرست را به دوش خود گیرید. از حقیقت بیاموزید، با وجودیکه شما بهترین خطابه ممکن را داده باشید، مشتری شما آن را طور دیگری می خواسته است. برای تحقیر یا یاس ها آماده باشید که به تعداد زیادی واقع می شود. بدانید که این فرصت ضایع شده، شما را آماده می سازد تا از فرصت های بعدی استفاده کنید. درک کنید که تغییرات ضروری برای دور آینده را فراهم سازید. تغییراتی را بیاَورید که

باعث تفاوت شود. غلطی های خود را بررسی کنید و از آنها بیاموزید. به عوض سکونت در غلطی های خود، آنها را تصدیق کنید. به خاطر بیاورید، شما نسبت به حساب بانکی تان که شما را باورمند می سازد، هوشیار تر هستید.

تمرین تشویق یا دلگرمی دوم: به خاطر بیاورید که شما مجبور هستید بهتر شوید. بالای خود کم حساب نکنید. خود را شکست ندهید. نوبت یا فرصت آینده است که مهم است، نه آنکه گذشت. فرصت آخری به خاطری مهم بود که شما از آن آموختید، اما فرصت آینده این امکان را میسر می سازد تا نشان دهید که شما از غلطی های خود آموخته اید. شما می توانید دفعه بعد بهتر انجام دهید. شما فقط باید تمرین کنید. شما به کوشش ادامه دهید تا زمانی که آن را بدست می آورید.

اگر شما دریافتید که دفعه گذشته چه چیزی غلط شده، حال می دانید که آن را دفعه آینده چگونه درست انجام دهید. اگر شما دریافتید که چه چیزی در خطابه شما کار نداده، آن جملات را دفعه آینده تکرار نکنید. اگر شما دریافتید که معامله را به خاطری نتوانستید انجام دهید که تمام ارقام و حقایق را نداشتید، دفعه آینده تمام ارقام و حقایق را با خود داشته باشید. خود را به خاطر غلط کردن مورد سرزنش قرار ندهید. خود را به خاطر دریافت آن، مورد نوازش قرار دهید.

شما نیاز دارید که خود را تشویق کنید. شما نیاز دارید که خود را پمپ کنید. شما نیاز دارید که مشوق خود باشید. چرا؟ زیرا شما نمی توانید منتظر و امیدوار باشید که کس دیگری بیاید و شما را شاد سازد. شما باید بالای خود اتکا کنید. شما باید بالای خود و توانایی خود برای دریافت آنچه کار می دهد و آنچه کار نمی دهد، اعتماد داشته باشید.

شما باید خود را با موفقیت های آینده تشویق کنید. وقتی شما یک فرصت را از دست می دهید، برای یک فرصت آماده نیستید یا به هنگام درک اهداف خود از مشکلی رنج می برید، شما نیاز دارید که خود را با فورا در راه افتادن، تشویق کنید.

یک گفته قدیمی کاوبایی می گوید، «اگر شما از یک اسپ هفت بار افتیدید، آنگاه یک کاوبای واقعی می شوید». اگر از یک اسپ افتادید، دوباره سوار شوید. اگر از مسیر افتادید، دوباره در مسیر بیایید. اگر از انضباط های خود افتادید، دوباره آنها را دریابید. اگر از عادات افتادید، دوباره به عادت خود برگردید.

این شاید مشکل باشد. این شاید یک مقدار ترس آور باشد. اما دوباره بر اسپ سوار شوید. عزم و اراده خود را زنده، فعال و خوب نگه دارید. به هنگام پیروزی شاد باشید.

۵.۱۴. شروع معجزه

بعضی اوقات شکست بهترین شروع است. چرا؟ خوب برای یک چیز، اگر شما در پایین قرار داشته باشید، فقط یک راه وجود دارد - بالا روی. اما آنچه بسیار مهم است، اگر شما از نگاه روحی و مالی به پشت خوابیده باشید، اکثرا به اندازه کافی از خود منزجر می گردید تا به درون خود رفته و معجزه ها را بیرون بیاورید. اگر شما کاملا ورشکست یا بدبخت باشید، شما به تدریج آنقدر منزجر خواهید شد که اساسات بنیادی ضروری برای بهتر سازی همه چیز را بیرون می کنید.

در مواجهه با سختی هاست که تغییرات شروع می شود. با انزجار کافی، اشتیاق و اراده برای تغییر زندگی اینگونه آغاز می شود، «دیگر بس است. دیگر کافی است. دیگر نه. دیگر هرگز»!

این واژه ها و این اندیشه ها واقعا قدرت زمان، سرنوشت و حالات را به صدا در می آورند. زمان، سرنوشت و حالات همه با یکدیگر یکجا شده و می گویند، «درست. درست. ما می بینیم که در اینجا هیچ قدرتی نداریم، ما با عزم و اراده بسیار عمده مواجه هستیم! این آدم نمی خواهد تسلیم شود. او کافی داشت. او تمام این مزخرفات را داشت. بهتر است ما کنار رفته و بگذاریم که این آدم برخیزد»! الهام از طریق انزجار.

تعداد زیاد مردم خود را تغییر نمی دهند. آنها منتظر تغییر اند. این آدم های بیچاره شکست های خود را پذیرفته و در خود-افسوسی غوطه ور اند. چرا؟ زیرا آنها از گرفتن کنترول حالات ابا می ورزند. آنها از کنترول زندگی خود، حرفه خود، صحت خود، مناسبات خود و مسایل مالی خود انکار می کنند. آنها از گرفتن مسولیت و انزجار کافی در مقابل تغییر انکار می کنند.

اگر شما منزجر شدید، اگر شما نیازمند بعضی تغییرات هستید، اگر این کتاب شما را در بین یک افت شخصی می یابد، من برای شما حرف های دارم. ناکامی فعلی شما یک حالت موقتی است. شما از ناکامی به حال اول بر می گردید، همانقدر مطمئینانه که در ناکامی غرق شدید.

یک زمان وقتی من تقریبا در وسط یک ناکامی قرار داشتم، کسی پیشنهاد کرد که به خود بگویم، «این هم می گذرد». من قویا باور دارم، برای شما فقط همانقدر داده شده است که بتوانید مقابله کنید - همانقدر منفی، همانقدر ناکامی و همانقدر مایوسی. این هم می گذرد، اگر شما به شروع جدیدی چنگ بزنید. شما نیاز دارید تا خود را بالا نموده و دوباره با یک برنامه داخل دنیا شوید.

هر قدر احمقانه هم که تصور شود، شما باید با همین محدودیت ها یا ناکامی های کنونی خود

شکر گذار باشید. اینها بلاک های ساختمانی برای ایجاد بزرگی اند. شما جایی می توانید بروید که می خواهید بروید. شما می توانید چیزی را انجام دهید که می خواهید انجام دهید. شما می توانید چیزی شوید که می خواهید باشید. شما تمام اینها را می توانید با فعلا شروع کردن انجام دهید، درست در همان جای که قرار دارید.

یک پدر در مورد دختر خود می گوید. او زمان های بسیار سختی را گذرانده و طوریکه می گوید، او بسیار سخت شده است. با آنهم او یک شیوه یگانه توضیح حالت دختر خود را دارد. در حالیکه اکثر والدین در تشویش می باشند، حتی از اطفال خود که تربیه نموده و رفته اند، این مرد فقط خنده می کند و می گوید که دختر او مانند یک بقه در یک ظرف قیماق است.

او به لگد زدن ادامه می دهد و به زودی قیماق به مسکه جامد تبدیل شده و او قادر خواهد بود که خیز بزند. این یک ارایه دلچسپ سختی است، زیرا این همان طوری است که واقعا کار می کند. شما باید تلاش کنید و تلاش کنید و تلاش کنید. شما باید عزم و اراده کافی برای انجام دادن داشته باشید تا زمانی که موفق شوید.

بسیاری از داستان های موفق و الهام بخش با ناکامی شروع شده است. لانگفیلو با ناکامی شروع شده است. میکلانژ با ناکامی شروع شده است. لینکولن با ناکامی شروع شده است. راد سیرلینگ چهل داستان نوشت، قبل از اینکه یکی از آنها پذیرفته شود. والت دیزنی توسط یک روزنامه اخراج شد که احساس می کرد او هیچ استعدادی ندارد. طیاره ریچارد بیرد در یکی از اولین سفر های انفرادی او تصادم کرد، پیش از اینکه یکی از بزرگترین پژوهش گران جهان شود. داستان های موفق ادامه دارد.

به خاطر سختی و مشقت خود سپاس گذار باشید. در عین زمان مطمین باشید که این برای آینده شما کار دهد، نه مخالف شما. بگذارید ناکامی های شما زادگاه فرصت های بزرگ باشد، نه رنج های طولانی. بگذارید انزجار های شما به الهام تبدیل شود، نه به افسردگی. دنیا با خوشی در کنار شما نشسته و به شما اجازه می دهد که در درد های خود غوطه ور باشید... تا وقتی که با ورشکستی و تنهایی بمیرید. دنیا همچنان کنار رفته و به شما اجازه می دهد، اگر شما تصمیم بگیرید که حالت موجود شما موقتی است. دروازه ها باز خواهند شد، اگر شما تصمیم بگیرید که دوباره به پای خود ایستاده شوید و خود را نشان دهید.

دنیا هیچ توجه نمی کند از اینکه شما انتخاب می کنید که توقف می کنید و یا به پیش می روید. لذا فقط شما باید توجه کنید. در خود-مفادی اجتماعی خود یک چانس برای ماجراجویی بدهید. چشم های خود را بصورت محکم بالای دستاورد نگه دارید. در موجودیت صرف و خود-افسوسی مسکن نکنید. برای برتری تعهد کنید. به خاطر داشته باشید که این چالش شخصی شما می باشد که از تمام موهبت ها، مهارت ها، استعداد ها و دانش های خود برای زندگی و موفقیت استفاده کنید.

۶.۱۴. افزایش انعطاف

انعطاف (ارتجاعیت) عبارت از توانایی یک جسم برای برگشت به حالت اولیه خود پس از خم شدن، کش شدن و یا فشرده شدن است. این تعریف قاموسی است. در مردم، انعطاف عبارت از توانایی بهبودی سهل از مریضی، افسردگی یا مشقت است.

انعطاف در زندگی ما به معنای توانایی مقاومت در مقابل موانع، قلب های شکسته، رویا های شکسته، بحران های مالی، از دست دادن دوست ها، از دست دادن کارآفرینی و از دست دادن صحت است. شما چه خواهید کرد اگر همه چیزی را که دارید امروز از دست بدهید؟ گام بعدی شما چه خواهد بود؟ برای چه مدتی افسرده و خفه و قهر خواهید بود؟ به چه چیزی نیاز است تا شما ایستاده شوید و از سر شروع کنید؟ شما چقدر انعطاف دارید؟ شما می توانید آن را انجام دهید؟ آیا شما می توانید از تمام دلسردی های خود بیاموزید و همه چیز را از سر شروع کنید؟ آیا این چه چیزی را در بر خواهد گرفت؟

اول، این دربرگیرنده یک مقدار زیاد خود-انضباطی است. این دربرگیرنده یک مقدار زیاد خود-گفتگویی مثبت برای جمع آوری انرژی برای شروع دوباره است. این دربرگیرنده مقدار زیاد تمرکز بالای جلوگیری از جنجال و بی نظمی تمام صدا های منفی است که تلاش می کنند داخل شما شوند - صداهای منفی شما و همچنان اطرافیان شما. این دربر گیرنده مقدار زیاد انضباط برای توازن ترس و قهر با دانشی است که اگر شما یک بار آن را انجام دادید، می توانید آن را همیشه انجام دهید.

این همچنان دربرگیرنده مقدار زیاد خود-باوری (اعتماد به نفس) است. صرفنظر از اینکه باخت های شما مناسبتی با شما دارد یا نه، موفقیت آینده شما کاملا به شما ارتباط دارد. این در بر گیرنده مقدار زیاد خود-باوری است تا مانع گرفتاری های ملامتی شود. آنچه رخ داده رخ داده است. شما نیاز دارید تا به زندگی خود مشغول گردیده و دوباره شروع کنید.

این در بر گیرنده مقدار زیاد ایمان است. این دربرگیرنده مقدار زیاد ایمان و اعتقاد به خدا برای حرکت به پیش است.

اگر شما فردا همه چیز را از دست بدهید و تمام شهامت خود را جمع آوری کنید تا دوباره تلاش کنید، این دربرگیرنده مقدار زیاد خود-قدردانی است. شما در ذهن و قلب خود نیاز دارید بدانید که دارای مهارت ها، استعداد ها و قوت های هستید که آن را یکبار دیگر انجام می دهید.

انعطاف عبارت از توانایی برگشت دوباره از مشقت است، مهم نیست که چقدر بزرگ یا کوچک باشد. طور مثال شما یکی از بزرگ ترین مشتریان خود را از دست می دهید. این مشتری

حدود بیست و پنج فیصد عواید عمومی شما را تشکیل می دهد. از دست دادن این مشتری از نگاه مالی و هیجانی واضحا درد آور است. اولین چیزی که شما باید انجام دهید دریابید که چرا این مشتری را از دست دادید. شما چه نقشی بازی کردید؟ شما در چه بخشی مسئول هستید؟ شما فقط نمی توانید با بیهوده گویی و بی حوصلگی در شعبه بالای همه چیغ بزنید و فریاد کنید. حتی اگر این غلطی از جانب کسی دیگری باشد، نمی توانید اینگونه برخورد کنید، زیرا این مسلکی نیست. شما احترام همکاران خود را از دست می دهید. بدست آوردن احترام سخت است اگر شما یک بار آن را از دست بدهید، صرفنظر از اینکه این احترام دوستان مورد اعتماد باشد یا پشتیبانان با ارزش شما. شما باید بصورت معقول با حالات برخورد کنید و دریابید که چگونه از ضایعات خود جلوگیری کنید.

شما باید حالات را ارزیابی نموده و بعد با یک برنامه برای تسخیر دوباره مشتری از دست داده شروع کنید. در نظر گیرید شما چگونه می توانید سهم مارکیت خود را با مشتری دیگر افزایش بدهید. شاید شما با دوستان شبکه بتوانید یک مشتری مشابه یا بزرگتر بیاورید. شما نمی توانید عقب بنشینید و بالای چیزی که رخ داده مسکن گزینید. شما باید دوباره داخل مارکیت شوید و چیزی را که از شما گرفته شده، دوباره بدست آورید.

شاید ضایعات شما یک ضایعه شخصی باشد. شاید شما در این اواخر با مرگ یکی از عزیزان خود، یک طلاق یا ضیاع یک دوست بسیار خاص مواجه شده باشید. اگر ضیاع شما یک موضوع عمیقا شخصی باشد، باید به این موضوع، برخورد کمی متفاوت داشته باشید. شما باید با خود صبر داشته و به خاطر غم، سوگواری و تیم سازی دوباره، وقت بدهید.

مراحلی که ما با ضایعات مواجه می شویم، در مرگ یکی از عزیران، مرگ یکی از مناسبات و یا مرگ یک کارآفرینی در کتاب «در باره مرگ و مردن» الیزابیت کبلر - راز بصورت زیبای تعریف شده است. صرفنظر از اینکه این مرگ واقعی یا مجازی باشد، مراحل عین چیز اند: انکار، قهر، مجادله، افسردگی و پذیرش. ما صرف با عبور از این مراحل و رسیدن به پذیرش می توانیم برگشت نموده و از سر شروع کنیم.

گفته می شود که اطفال نسبت به بزرگ سالان بسیار انعطاف پذیر تر اند. چرا؟ شاید به این علت باشد که آنها حالت فعلی خود را بر بنیاد تجارب گذشته ارزیابی نمی کنند. آنها هر وقت به اساس یک شیوه تازه و جدید با ضایعات برخورد می کنند. آنها در ذهن خود با ضایعات نسبت به بزرگ سالان بسیار بهتر معامله می کنند.

اطفالی که در محیط های فقر، سوی استفاده یا حذف بزرگ شده و بعد موفق شده اند بنام اطفال قاصدک شناخته می شوند. اگر آنها در وسط شرایط وحشتناک موفق و مرفه شوند، می توانند در هر جایی رشد کنند. بسیار مهم است که بیشتر مثل یک طفل قاصدک بود تا توانایی رشد و رفاه و موفقیت را صرفنظر از ضایعات و شرایط فعلی داشته باشیم، یعنی

انعطاف.

کاشتن شخصیت انعطافی باعث می شود تا چیز های را که دیگران بنام ناکامی می نامند به موفقیت تبدیل کنید. یک شخص انعطاف پذیر تسلیم نمی شود. یک شخص انعطاف پذیر با وجود تمام موانع و عقب گرد ها به انجام دادن ادامه می دهد تا زمانی که همه چیز دوباره در مسیر بیفتد.

ستیفن و سیبیل انعطاف را در کتاب خود بنام خود-انعطافی بررسی نموده و هفت مشخصه کلیدی را دریافت کرده که تشکیل دهنده آن است.

اول: انعطاف به بینش نیاز دارد. شما نیاز دارید توانایی را رشد دهید که از خود سوال های سختی نموده و با پاسخ های خود صادق باشید. اگر شما در رابطه به ضایعات خود کاری انجام داده اید، صادق بوده و مسولیت آن را بپذیرید.

دوم: انعطاف به استقلال نیاز دارد. شما به حیث یک شخص انعطاف پذیر می توانید بالای خود حساب کنید تا دوباره به زندگی خود برگشت کنید.

سوم: با وجودیکه انعطاف به مستقل بودن نیاز دارد، به دیگران هم ربط دارد. هر قدر شما مسئول اشخاص بیشتری باشید، انگیزه بیشتری به خاطر شروع دوباره وجود دارد.

چهارم: انعطاف به ابتکار نیاز دارد. شما نیاز دارید توانایی گرفتن ریاست حالات یا مسایل را انکشاف دهید. شما نیاز دارید ایستاده شده و هر آنچه را انجام دهید که برای بهبودی ضرور است.

پنجم: انعطاف به ابتکار نیاز دارد. شما با انعطاف می توانید به حالات نظر انداخته و بهترین شیوه خروج را مبتکرانه پیدا کنید. شما با یک شیوه کارآفرینانه شروع می کنید.

ششم: انعطاف به بذله گویی نیاز دارد. شما شاید گریه کنید تا زمانیکه به خندیدن شروع می کنید، اما یک حس شوخ طبعی زمانی مهم است که زندگی شما در حال دگرگونی باشد. شما باید اهداف خود را جدی بگیرید و خود را جدی بگیرید، اما هم چنان باید توانایی خندیدن با خود و حالات خود در اوقات مختلف را داشته باشید. شاید کسانی بگویند، «شما شاید روزی به آن برگشته و خنده کنید». خوب، شاید امروز همان روزی باشد که شما شروع کنید.

هفتم: انعطاف به حس قوی اخلاقی نیاز دارد. شما هر چیزی انجام می دهید که دوباره به پای خود ایستاده شوید و هر چیزی انجام می دهید که دوباره به زندگی خود برگردید، مطمین سازید که اخلاقی باشد. مطمین سازید که موفقیت آینده شما در خدمت دیگران باشد، نه به

قیمت دیگران. اگر این موفقیت از شما بوده و قابل نگهداری است، باید در خدمت دیگران باشد.

شما با هر قدر موانعی که مواجه شده و غالب می شوید، با هر تعداد دفعاتی که لنگش پیدا کرده و دوباره در مسیر می آیید، با هر قدر مشکلاتی که مبارزه نموده و غلبه می کنید... بصورت طبیعی انعطاف بیشتری را انکشاف می دهید. هیچ چیزی نمی تواند شما را عقب نگه دارد اگر شما منعطف باشید.

۷.۱۴. مقابله با دشمنان درونی

ما همچنان که با شهامت زاده نشده ایم، با ترس نیز زاده نشده ایم. آیا شما گاهی از یک طفل شنیده باشید که از تاریکی ترسیده باشد؟ البته که نه. او برای مدت نه ماه در تاریکی رشد می کند. او باید از روشنی بترسد! آیا شما گاهی از یک طفل سه یا چهار ساله شنیده اید که از تاریکی ترسیده باشد؟ همیشه. او چنین چیزی را از کجا آموخته است؟ چه کسی به او آموخته که تاریکی بیرونی متفاوت از تاریکی درونی است؟ شاید اقارب او تصمیم گرفته اند که او به چراغ شب نیاز دارد. او شاید فکر کند که باید از تاریکی بترسد، چون اقارب او اصرار می کنند که چراغ باید روشن باشد.

ترس های دیگر زندگی چطور؟ شاید بعضی ترس ها محصول تجارب خود تان باشد، محصول گفتار دیگران باشد، محصول خواندن شما در کتاب ها باشد. بعضی ترس ها موجه اند، مانند قدم زدن به تنهایی در یک بخش خراب شهر و در ساعت ۲ صبح. اما وقتی می آموزید که چگونه آن حالت را دفع کنید، شما نیاز ندارید که در ترس از آن زندگی کنید.

ترس ها و حتی ابتدایی ترین آنها بصورت مجموعی می تواند بلند همتی های ما را از بین ببرد. ترس می تواند خوش بختی ها را از بین ببرد. ترس می تواند مناسبات را از بین ببرد. ترس اگر کنترول نشود، می تواند زندگی ما را از بین ببرد. ترس یکی از دشمنان زیادی است که در درون ما کمین کرده است.

بگذارید برای شما در مورد پنج دشمن دیگری بگویم که ما در درون خود با آن مواجه هستیم. اولین دشمن که شما باید او را از بین ببرید قبل از اینکه او شما را از بین ببرد، بی تفاوتی است. این یک مرض بسیار غمناک است. «ها، بگذار بلغزد. من از کنارش می گذرم». در اینجا یک مشکل با از کنار رفتن وجود دارد: شما نمی توانید با کنار رفتن، مسیر خود به قله کوه را هموار سازید.

دومین دشمن درونی ما بی تصمیمی است. بی تصمیمی، دزد فرصت ها و کارآفرینی هاست.

این دشمن، چانس های شما برای یک آینده بهتر را دزدی می کند. در مقابل این دشمن باید شمشیر بردارید.

سومین دشمن درونی ما شک و تردید است. البته یک مقدار شکاکیت سالم کاملا ضرور است. شما نمی توانید به همه چیز باور کنید. اما شما نیز نباید بگذارید که شک و تردید شما را فرا گیرد. مردمان زیادی به گذشته شک دارند، به آینده شک دارند، به یکدیگر شک دارند، به حکومت شک دارند، به امکانات شک دارند و به فرصت ها شک دارند. بد تر از همه اینکه آنها به خود شک دارند. من می گویم، شک زندگی شما و چانس های موفقیت شما را از بین می برد. شک می تواند حساب بانکی و هم قلب شما را خالی سازد. شک و تردید یک دشمن است. به دنبال آن بروید و آن را از میان بردارید.

دشمن چهارم درونی عبارت از تشویش است. ما همگی باید یک مقدار تشویش داشته باشیم. فقط نگذارید که بر شما غالب شود. در عوض، به او اجازه دهید که برای شما هشدار دهد.

تشویش می تواند مفید باشد. اگر ساعت سه صبح باشد و دختر شما هنوز به خانه نیامده، شما باید مشوش باشید. اگر شما از کنار پیاده رو به سرک داخل شده و می بینید که یکی از موتر ها بسرعت به طرف شما می آید، باید تشویش کنید.

اما شما نباید اجازه دهید که تشویش مثل یک سگ دیوانه شما را در یک کنج کوچک براند. آنچه شما باید با تشویش های خود انجام دهید: آنها را به یک کنج کوچک برانید. هر آن چیزی که در بیرون مانع شما می شود، شما مانع آن شوید. هر آن چیزی که شما را به عقب تیله می کند، شما آن را به عقب تیله کنید.

پنجمین دشمن درونی عبارت از اضافه-احتیاطی است. این یک برخورد ترسو گرایانه به زندگی است. ترسویی فضیلت نیست؛ یک مرض است. اگر شما به او اجازه دهید، شما را مغلوب خواهد ساخت. مردم ترسو ارتقا نمی کنند. آنها پیش نه رفته، رشد نه کرده و در بازار قدرتمند نمی شوند. شما باید مانع اضافه-احتیاطی شوید.

با دشمن بجنگید. با ترس های خود بجنگید. شهامت خود را اعمار کنید تا با آنچه شما را عقب نگه میدارد، بجنگد، با تمام چیز های که مانع رسیدن شما به اهداف و رویا های تان می شود. در زندگی خود، در جستجوی چیز های که می خواهید و در شخصی که می خواهید شوید، با شهامت باشید.

۸.۱۴. پایان تعویق اندازی

پشتکار و استقامت در دستیابی همانقدر اهمیت دارد که تیل برای راندن یک موتر. بصورت مطمئین، اوقاتی وجود دارد که شما احساس می کنید چرخ های خود را خود تان چرخ می دهید، اما شما همیشه می توانید با پشتکار واقعی از شیار بیرون شوید. شما بدون آن حتی نمی توانید انجن خود را شروع کنید.

تعویق معکوس پشتکار است. پشتکار به معنای این است که شما هرگز ترک نمی کنید. تعویق اکثرا به این معنا است که شما هرگز شروع نمی کنید، با وجودیکه عدم توانایی برای ختم بعضی چیز ها نیز یک شکل تعویق است.

از مردم بپرسید که چرا تعویق می کنند و شما غالبا یک چیزی مثل این ها را خواهید شنید: «من یک دقیقکار یا کمالگرا هستم. همه چیز باید فوق العاده درست باشد تا من کار را شروع کنم. هیچگونه مزاحمت، نه چندان غالمغال زیاد، هیچ تلفونی و البته من باید از نگاه فزیکی نیز کاملا احساس خوبی داشته باشم. وقتی من یک سر درد داشته باشم، نمی توانم کار کنم».

انجام دیگر تعویق اندازی - عدم توانایی برای ختم آن - نیز یک توضیح کمال گرایانه دارد: «من هرگز قانع یا راضی نمی شوم. من سخت گیر ترین ناقد خود هستم. اگر تمام حرف ها نقطه گذاری نداشته باشد، فکر نمی کنم که من قانع باشم. من فقط همین طور هستم و شاید هرگز تغییر نکنم».

شما می بینید که در اینجا چه چیزی جریان دارد؟ یک کاستی یا نقص به فضیلت تبدیل شده است. کامل گرا می گوید که معیار های او برای این جهان بسیار بلند است. این عارضه تبدیل کاستی به فضیلت یک دفاع عام است، وقتی از ایشان پرسیده می شود که در باره ضعف های خویش صحبت کنند، اما سرانجام، این فقط یک نوع بهانه-سازی وارسته است. این بصورت دقیق نمی تواند هیچ ربطی با آن چیزی داشته باشد که در پشت سر تعویق اندازی قرار دارد.

به خاطر داشته باشید که بنیاد تعویق اندازی می تواند ترس از شکست باشد. این آن چیزی است که کامل گرایی واقعی نامیده می شود، اگر یک نظر سخت به آن انداخته شود. چه فرقی می کند اگر شما از چیزی کمتر از کامل بترسید یا از هر چیز دیگری؟ شما باز هم توسط ترس فلج شده اید. چه فرق دارد که شما هرگز شروع نکنید یا هرگز ختم نکنید؟ شما باز هم گیر افتاده اید. شما باز هم به هیچ جایی نرسیده اید. شما باز هم توسط هر وظیفه ای که در مقابل شما قرار دارد، غرق شده اید. شما باز هم به خود اجازه داده اید که توسط یک چشم دید منفی در باره آینده مغلوب شوید که در آن مورد انتقاد قرار دارید، مورد خنده هستید، مجازات می شوید یا از شهر با یک قطار خارج می شوید. البته این چشم دید منفی آینده واقعا یک میکانیزمی است که به شما اجازه می دهد هیچ کاری انجام ندهید. این یک وسیله

روحی بسیار مناسب است.

من می خواهم به شما بگویم که چگونه بر تعویق اندازی غالب شوید. من می خواهم به شما نشان بدهم که چگونه تعویق را به پشتکار تبدیل کنید و اگر شما آن چیزی را انجام دهید که من پیشنهاد می کنم، پروسه واقعا بدون درد خواهد بود. این دربرگیرنده استفاده از دو اصل بسیار قوی است که به عوض تنبلی و تعویق اندازی می تواند باروری و پشتکار را تغذیه کند.

اصل اولی عبارت از تقسیم آن است. صرفنظر از اینکه شما چه چیزی را می خواهید تکمیل کنید، اگر نوشتن یک کتاب باشد، بالا شدن به یک کوه یا رنگ آمیزی یک خانه، کلید تحقق آن عبارت از توانایی تقسیم وظیفه به اجزای قابل مدیریت و اجرای هر یک در یک زمان است. در بالای تحقق آن چیزی تمرکز کنید که همین لحظه در مقابل شما قرار دارد. از آن چیز های که در یک فاصله دور تر قرار دارند، صرفنظر کنید. تفکر مثبت زمان-واقعی را با تشخیص منفی آینده تعویض کنید. این اولین شیوه بسیار مهم برای پایان دادن به تعویق اندازی است

فرض کنید من از شما می پرسم که آیا می توانید یک داستان چهار صد صفحه ای بنویسید. اگر شما مثل اکثر مردم باشید، این یک وظیفه غیرممکن معلوم می شود. اما فرض کنید من یک سوال متفاوت پرسان می کنم. فرض کنید من پرسان می کنم شما می توانید یک صفحه و ربع در یک روز برای یک سال بنوسید. آیا شما فکر می کنید که می توانید آن را انجام دهید؟ حال وظیفه معلوم می شود که قابل مدیریت بیشتر است. ما کتاب چهار صد صفحه ای را به اجزای کوچک تقسیم کرده ایم. حتی با آن هم من شک دارم که تعداد زیادی باز هم این عرصه را تهدید آمیز می دانند. می دانید چرا؟ نوشتن یک صفحه و ربع آن شاید بسیار بد معلوم نشود، اما از شما خواسته شده که برای یکسال این کار را انجام دهید. وقتی مردم می خواهند آینده دور را ببینند، تعداد زیادی از آنها بصورت اتوماتیک در مود منفی می روند.

لذا اجازه دهید مفکوره نوشتن یک کتاب را به شیوه دیگری فورمول بندی کنم. اجازه دهید آن را بیشتر تقسیم کنم.

فرض کنید من از شما می پرسم: آیا شما می توانید یک صفحه و ربع آن را بنویسید - نه برای یکسال، نه برای یک ماه، نه حتی برای یک هفته، اما فقط امروز؟ دیگر در باره هیچ چیزی دور تر از آن نه بینید. من باور دارم اکثریت مردم مطمینانه اعلام خواهند کرد که می توانند آن را تکمیل کنند. البته اینها همان مردمی اند که احساس می کنند بصورت مجموعی توانایی نوشتن یک کتاب کامل را ندارند.

اگر من عین چیز را به همین مردم فردا بگویم - اگر می گفتم، نمی خواهم به عقب نگاه کنید و نمی خواهم به آینده نگاه کنید، من فقط از شما می خواهم یک صفحه و ربع آن را فقط امروز بنویسید - شما چه فکر می کنید که آنها می توانند آنرا انجام دهند.

یک روز در یک زمان. ما همه این جمله را شنیده ایم. این آن چیزی است که ما انجام می دهیم. ما زمان ضروری برای یک وظیفه عمده را به قطعات یک روزه تقسیم نموده و کار ضروری برای نوشتن یک کتاب چهار صد صفحه ای را به قطعات یک صفحه و ربع آن قسمت کردیم.

این را برای یکسال ادامه دهید و شما یک کتاب خواهید نوشت. خود را انظباط دهید تا نه به پیش بنگرید و نه به عقب و شما می توانید این چیز را تحقق بخشید که شما فکر می کردید هرگز انجام آن ممکن نخواهد بود.

یک قشنگی این شیوه، این حقیقت است که شما واقعا می توانید آن را به اعظمی ها ببرید، اگر باید انجام دهید. اگر نوشتن یک صفحه و ربع آن در جریان یک روز باز هم برای شما بسیار زیاد معلوم شود، باز هم آن را بیشتر تقسیم کنید. کوشش کنید سه جمله را در یک ساعت آینده بنویسید. دیگر به پیش و عقب نگاه نکنید. به یک شیوه ای برسید که ببینید وظیفه قابل مدیریت است.

بعد آنچه شما باید انجام دهید، پشتکار است. دیگر تعویق اندازی مشکل نیست، زیرا حالا وظیفه آنقدر کوچک شده که ترس نمی تواند بر شما لگد بزند.

و این تماما با همان سه واژه شروع می شود: آنرا تقسیم کنید.

شیوه دوم من برای شکست دادن تعویق نیز فقط سه حرف طول دارد. سه حرف عبارتند از: آن را بنویسید. ما می دانیم که نوشتن برای تعین هدف چقدر اهمیت دارد. نوشته ای که شما برای زدن تعویق بکار می برید بسیار مشابه است. به عوض تمرکز بالای آینده، با وجودیکه شما حالا می خواهید در باره حال بنویسید، فقط مثل آن است که شما هر روزه تجربه می کنید. شما به عوض توضیح چیز های که می خواهید انجام دهید یا جا های که می خواهید بروید، می خواهید تشریح کنید که واقعا با زمان خود چه می خواهید انجام دهید و شما می خواهید یک ثبت نوشتاری از جا های را که واقعا می خواهید بروید، نگه دارید.

به عباره دیگر شما می خواهید دفتر خاطرات روزانه فعالیت های خود را نگه دارید. شما می خواهید با مزاحمت ها، انحراف ها و ضایعات کلی زمان مصروفیت خود در جریان روز حیران و شگفت زده شوید. تمام اینها در مسیر تحقق اهداف شما میسر می شود. برای مردمان زیادی، این تقریبا همانند آن است که آنها همانگونه برنامه ریزی کردند و شاید در بعضی سطوح ناآگاهی انجام داده اند. بزرگ ترین رمز در نگه داری دفتر خاطرات روزانه عبارت از آن است که تمام اینها را برملا می سازد. این شما را مجبور می سازد که ببینید واقعا چه دارید انجام می دهید... و چه چیز های را نمی کنید.

خاطرات روزانه ضرورت ندارد که بسیار استادانه باشد. فقط یک کتابچه کوچک بخرید که به آسانی بتوانید در جیب خود انتقال دهید. وقتی شما به نان چاشت می روید، وقتی شما در شهر گردش می کنید، وقتی شما به خشکه شویی می روید، وقتی شما یک مقدار وقت را در کاپی کردن ماشین مصرف می کنید، یک یاد داشت سریع اوقاتی را بنویسید که شروع کار و پایان آن را نشان دهد. کوشش کنید این یاد داشت ها را بسرعت ممکن انجام دهید؛ اگر مناسب نباشد که فورا انجام دهید، شما می توانید پسان تر انجام دهید. اما شما باید یک ورود به خاطرات روزانه خود حد اقل هر سی دقیقه داشته و این کار را حد اقل برای یک هفته نگه دارید.

شما چه کار دیگری انجام دهید تا مفاد این شیوه فوق العاده نیرومند باروری را بدست آورید؟ هیچ چیزی. شما نیاز ندارید هیچ چیز دیگری انجام دهید. این فقط یک پروسه ای است که شما را باخبر از آنچه می سازد که شما چگونه وقت خود را می گذرانید. شما بصورت طبیعی و بدون زحمت برای تنظیم دوباره زندگی خود شروع می کنید. شاید چنین معلوم شود این کار بسیار زیادی باشد که باور کرد، اما این درست است. وقتی شما مجبور باشید واقعیت های را بنویسید که شما امروز برای پانزده دقیقه در ماشین قهوه مصرف می کنید، فردا در باره انجام آن دو بار فکر خواهید کرد. وقتی شما مجبور باشید آن را بنویسید که امروز یک پروژه مهم را برای سی دقیقه کار کرده و بعد یک وقفه برای خواندن روزنامه بگیرید، فردا پشتکار بیشتری در بالای پروژه داشته و روزنامه را فراموش خواهید کرد. فقط کوشش کنید خاطرات روزانه را برای یک هفته نگه دارید. شما خواهید دید که این چگونه توانایی شما در مورد تمرکز و تحقق اهداف تان را دگرگون می سازد.

آنرا تقسیم کنید. آنرا بنویسید. این دو شیوه بسیار سر راست است. اما نگذارید که شما را احمق سازد: اینها شیوه های موثر باروری اند. این شیوه ای است که شما یک پایان برای تعویق می گذارید. این شیوه ای است که شما خود را شروع می کنید.

۹.۱۴. اجرای خارق العاده

وقتی موضوع بر سر ملاقات و غلبه بر منفی ها در زندگی شما است، یک سوال کلیدی وجود دارد: شما سر از امروز چه می توانید انجام دهید تا یک تفاوت بوجود آورد؟ این یک سوال خوب است. شما در جریان بحران اقتصادی چه می توانید انجام دهید؟ شما چه می توانید انجام دهید وقتی همه چیز غلط کار می کند یا نتیجه نمی دهد؟ شما چه می توانید بکنید وقتی پول های شما خلاص می شود، وقتی شما احساس خوبی ندارید و تمام این ها تلخ می شود؟ شما چه می توانید بکنید؟

اجازه دهید به شما پاسخ گسترده را اول بدهم. شما می توانید چیز های بسیار خارق العاده

انجام دهید، صرفنظر از اینکه چه واقع می شود. مردم می توانند چیز های غیرقابل باوری انجام دهند، چیز های باور نکردنی، با وجود حالات بسیار ناممکن یا فاجعه بار.

حتی اطفال می توانند چیز های خارق العاده انجام دهند - اگر آنها چیز های خارق العاده ای داشته باشند تا انجام دهند. من هم چنان دریافتم که اگر آنها چیز های خارق العاده برای انجام دادن نداشته باشند، دیگر اهمیت ندارد که چه می کنند.

دلیل اینکه چرا انسان ها می توانند چیز های خارق العاده انجام دهند: چون آنها خارق العاده اند. انسان ها نسبت به هر موجود دیگری متفاوت اند. وقتی یک سگ با علف های هرزه شروع می کند، در علف های هرزه پیچ می خورد. دلیل آن این است که او سگ است. اما این موضوع در رابطه به موجودات انسانی درست نیست. انسان ها می توانند علف های هرزه را به باغستان ها تبدیل کنند.

انسان ها می توانند هیچ چیز را به بعضی چیز ها تبدیل کنند، پول ها را به خوش بختی و فاجعه را به موفقیت. دلیلی که این ها می توانند چنین چیز های خارق العاده انجام دهند این است که اینها خارق العاده اند. کوشش کنید به عمق درون خود راه یابید؛ شما به بعضی چیز های فوق العاده موهبت انسانی خواهید رسید. آنها همانجا بوده و منتظر کشف و استخدام شما اند.

شما با این موهبت ها می توانید هر چیزی را برای خود تغییر دهید که می خواهید تغییر دهید. من شرط می بندم که شما آن را می توانید، زیرا شما می توانید تغییر کنید. اگر شما بعضی چیز های را که برای شما جریان دارد و خوش ندارید، تغییر دهید. اگر چیزی کافی نیست، آن را تغییر دهید. اگر چیزی مناسب شما نیست، آن را تغییر دهید. اگر چیزی خوش شما نمی آید، آن را تغییر دهید. شما نیاز ندارید که پس از امروز عین آدم باشید. اگر شما آدرس فعلی خود را خوش ندارید، آن را تغییر دهید - زیرا شما درخت نیستید!

اگر یک چیزی وجود داشته باشد که با آن هیجانی شوید، این توانایی شما برای انجام چیز های ضروری است، برای اینکه یک نتیجه مطلوب بگیرید، برای اینکه منفی ها را به موفقیت ها تبدیل کنید. این هیجان واقعی است.

فصل پانزدهم - لذت بردن از موفقیت

«وقتی شما به عوض واکنش به پاسخ دادن به زندگی شروع می کنید، زندگی هم به پاسخ دادن به شما شروع می کند».

«مقیاس موفقیت چیست؟ نتیجه. تمام پرسش زندگی این است که ما باید پیشرفت قابل اندازه در یک زمان معقول داشته باشیم».

«چیز های که انجام آن آسان است، عدم انجام آنها نیز آسان است. این است تفاوت در بین موفقیت و ناکامی، در بین خیال پردازی ها و بلند همتی ها».

«رویا ها تجسم نوع زندگی است که شما می خواهید داشته باشید. وقتی شما به رویا های خود اجازه می دهید که شما را به جلو بکشاند، آنها یک نیروی ابتکاری تولید می کنند که می توانند بر هر چیز در مسیر شما غالب گردند».

۱.۱۵. یک تعریف عملی

ویلیام جیمز یکی از فیلسوف ها و روانشناس های مشهور در تاریخ ما بنیاد گذار فلسفه ای بنام پرگماتیزم (عمل گرایی) است. پرگماتیک بودن به معنای عملی بودن است... یعنی آزمایش اعتبار یک مفهوم توسط نتایج عملی آن، پرسش بعضی چیز ها و ارزیابی مفیدیت آنها توسط آنچه که برای شما انجام می دهد، تفکر در باره شیوه اجرای بعضی چیز ها و تشخیص ارزشمندی آنها.

یکی از مسایل که آقای جیمز در زندگی خود مصروف آن بود، «این چه معنا دارد که یک شخص موفق و مهم باشید»؟ او پس از سال ها تعمق در باره این سوال توضیح می دهد که موفقیت متشکل از دو عنصر است. اول، موفقیت یک آرمان درونی است که شجاعانه و مصرانه دنبال می شود. دوم، موفقیت عبارت از دستیابی بیرونی یا رسیدن به آن آرمان است.

بیایید اولی را در نظر گیریم: موفقیت یک آرمان درونی است که شجاعانه و مصرانه دنبال می شود. من آن را به معنای تعیین یک هدف و داشتن اراده برای انجام یا رسیدن به آن می دانم، مهم نیست چه باشد.

بخش دوم ویلیام جیمز در مورد دستیابی به موفقیت عبارت از تحقق بیرونی آرمان درونی است.

شما به هر دو عرصه نیاز دارید تا واقعا موفق باشید، اما آنچه دکتور جیمز در باره فلسفه خود از موفقیت درک کرد، عبارت از بخش اول بود که در حقیقت به مراتب مهم تر از بخش دوم است. تا زمانیکه شما در جهت هدف درونی کار می کنید، موفقیت ممکن است. وقتی شما چشم دید درونی را از دست بدهید، هرگز نمی توانید موفق شوید.

شاید شخصی که در بالای یک پروژه برای ده سال کار نموده و می تواند از دیدگاه خودش موفق باشد - اگر او صادقانه در جهت آن کار نموده، همه چیز ها را انجام داده تا خود را مستحق رسیدن به رویا یا آرمان سازد و در جای که قرار دارد واقعا خشنود است. لذا او شاید موفق باشد. این یک چیز شخصی است. آنچه فوق العاده مهم است، برداشتن یک گام در یک زمان برای هر مدت طولانی که لازم باشد.

وقتی شما اهداف خود را با برداشتن یک گام در یک زمان دنبال می کنید، شواهد پیشرفت شما چه است؟ شما خواهید دید که چیز های پیرامون شما تغییر می کنند. اینها چیز های بزرگی نخواهند بود، فقط چیز های کوچک و همه روزه. اینها چیز های اند که شما حتی شاید متوجه آنها نشوید، مگر اینکه به آنها توجه کنید.

اما اگر شما یکی از آنهای باشید که ناوقت بر می خیزید و ناوقت می رسید - و محل کار شما با این تقسیم اوقات مناسب نباشد - و شما با نفرین زنگ ساعت صبح از بستر بر می خیزید، شاید بتوانید با یک مقدار تغییرات، نیم ساعت قبل رفتن به بستر از وقت نورمال را شروع کنید. شما نمی توانید بدن خود را در ظرف یک شب تربیه کنید، اما زیاد دراز نخواهد کشید تا دریابید که شما در یک حالت بهتر از بستر بر می خیزید. روز شما بهتر شروع خواهد شد، شما می توانید کار بیشتری انجام دهید و خواهید دریافت که مردمان پیرامون تان که به شما مزاحمت ایجاد می کردند، کار کردن با آنها چندان مشکل نیست. تمام اینها از یک تغییرات اندک شروع می شود و هر روز به آن افزوده می شود.

می بینید، شما نمی توانید چیز های را تغییر دهید که در پیرامون شما جریان دارد، بدون اینکه چیز های را تغییر دهید که در درون شما جریان دارد. وقتی شما به این تغییرات شروع کنید که چگونه فکر می کنید، چگونه عمل می کنید، چگونه با دیگران معامله می کنید، چگونه با خود معامله می کنید... وقتی شما با پاسخ دادن به زندگی شروع می کنید - به عوض واکنش نشان دادن به آن - زندگی هم به پاسخ دادن به شما شروع می کند. شما به زودی از اولین عرصه موفقیت یعنی عمل در بالای آرمان درونی لذت خواهید برد. عرصه دومی یعنی دستاورد بیرونی چندان دور نخواهد بود.

۲.۱۵. انکشاف شیوه خود

موفقیت یک چیز بسیار شخصی است. برای بعضی ها معنای پول دارد؛ برای تعدادی عشق و برای بعضی های دیگر خوشحالی و شادی. به این علت شما نیاز دارید که موفقیت برای خود را تعریف کنید. در غیر آن شما چگونه خواهید فهمید که آیا شما به آن دست یافته اید یا خیر؟

دریافت تعریف خود از موفقیت به ترکیبی از فلسفه ها و ایدیولوژی ها نیاز دارد. شما به غذای ذهنی و تمریناتی نیاز دارید که دیگران فراهم کرده اند. شما نیاز دارید تا ذهن خود را برای بدیل های متفاوت بگشایید. شما نیاز دارید بیاموزید تا از جانب دیگر مناقشه قدردانی کنید تا بتوانید نظرات خود را تقویه و دفاع کنید.

شما باید به سخن گویان متنوع گوش بدهید و کتاب های متنوع را به خوانش بگیرید. هیچ سخنگو یا کتاب دربرگیرنده تمام پاسخ های مورد نیاز شما نیست. شما به نفوذ های متنوع نیاز دارید. شما به کتاب های متنوع در کتابخانه خود نیاز دارید. شما به صدا های متنوع نیاز دارید.

این است چیز های دیگری که شما نیاز دارید. شما به عرصه های متنوع نیاز دارید. داشتن نظرات شخصی می تواند بسیار ارزشمند باشد. بعضی ها می گویند، «آیا شما از این منظر نگاه کرده اید»؟ و شما نکرده اید، لذا شما به آنجا گام بر دارید، به جای که آنها قرار دارند و به چیز ها از نقطه نظر ایشان نگاه کنید. شما بعدا می توانید بگویید، «خدای من، هرگز از این منظر در باره آن فکر نکرده بودم. این بسیار متفاوت است. نحوه ای که شما انجام می دهید، فکر آن برای تان عجیب است»!

از تمام غذا های ذهنی و تمرینات ذهنی موجود استفاده کنید. همیشه مشتاق آموختن باشید. مهم نیست در کجای سفر قرار دارید، مهم نیست در کجای موفقیت قرار دارید، اشتیاق برای آموزش را نگه دارید. هر قدر دانشی که می توانید جمع آوری کنید. بعد چه؟ مناقشه کنید. تمام آنها را در بالای میز بگذارید و به آنها ببینید. کالبد شکافی کنید. آنها را دور بدهید و به آنها خیره شوید. سوال ها بپرسید. اعلامیه ها بسازید. این را مفت فکر نکنید که یک شخص تمام پاسخ های را دارد که شما می خواهید. دانش آن شخص را بگیرید، اما آن را به حیث یگانه دانش نپذیرید.

مطمئین سازید هر آنچه شما انجام می دهید، محصول نتیجه گیری خود تان باشد. این آن چیزی است که ارزش مند است. هیچ وقت آنچه را که بعضی ها می گویند، بدون مناقشه و گفتگو انجام ندهید. منبع را در نظر گیرید و بعد آن را به شیوه خود انجام دهید.

تعریف موفقیت خود یک پروسه منحصر به فرد برای هر یک از ماست. تمام دانش های را که می توانید جمع آوری کنید. بعد شیوه خود را بر بنیاد نتیجه گیری های خود انکشاف دهید. شما نمی توانید به خاطر فلسفه های مردمان دیگر سقوط کنید، زیرا ممکن است آنها درست نباشند. به مجردی که شما دانش ها را جمع آوری می کنید، باید آنها را دسته بندی نموده و پیدا کنید که کدام ها ارزشمند اند. بعد می توانید فلسفه موفقیت خود را انکشاف دهید. فلسفه خود تان با ارزش ترین سیستم رهنمای شما خواهد بود: چراغ رهنمای خود تان.

۳.۱۵. مقیاس موفقیت: نتیجه

مقیاس موفقیت چیست؟ شما چگونه می دانید که موفق هستید... واقعا موفق؟ چه می شود اگر موفقیت شما بطور وسیعی از موفقیت کسان دیگری فرق داشته باشد؟

مقیاس شما این است: نتیجه. شما نیاز دارید که پیشرفت قابل اندازه گیری در یک زمان معقول داشته باشید. پرسش های تمام زندگی این است که ما پیشرفت قابل اندازه گیری در زمان معقول داشته باشیم. ما به حیث اقارب، مدیران و همکاران در رابطه به زمان باید معقول باشیم.

شما نمی توانید هر پنج دقیقه کسی را بپرسید، «کار ها چطور است»؟ او خواهد گفت، «من هنوز تعمیر را ترک نکرده ام. برایم وقت بدهید». پنج دقیقه بسیار زود است که بپرسید و پنج سال بسیار ناوقت است که بپرسید. لذا زمان معقول کدام است که برای نتایج پرسیده شود؟ زمان اول: در پایان روز. شما نمی توانید بیشتر از یک روز اجازه دهید که بعضی کار ها انجام نشده باشد، بعضی مکتوب ها نوشته نشده باشد و با دختر یا پسر تان صحبت نکرده باشید. شما نمی توانید کار های مهم را بیشتر از یک روز به تعویق اندازید.

وقتی شما بالای وظیفه هستید، بعضی چیز های وجود دارد که شما باید در جریان روز انجام دهید. شما باید بعضی تیلفون ها را در جریان روز انجام دهید. در زندگی شخصی تان، شما باید انضباط صحی را در جریان روز انجام دهید. شما نمی توانید آنها را با خود انتقال دهید. شما نمی توانید بگویید، «خوب، من ۹ دانه سیب را ۱۰ روز پس خواهم خورد». نه، تعداد آن یک سیب در یک روز است. اگر پنج دقیقه به نیمه شب مانده باشد و شما هنوز سیب خود را نخورده باشید، فورا بخورید. آن را انجام دهید.

زمان دیگری برای پرسیدن نتایج: در پایان هفته. بعضی کار ها باید در جریان هفته انجام شده باشد. یک هفته یک واحد خوب زمان است. شما نمی توانید بیشتر از یک هفته اجازه دهید، مگر اینکه ببینید کار های شما چگونه است.

در اینجا یک جمله بهتری برای زندگی وجود دارد: موفقیت، بازی اعداد است. شما باید اعداد

را بررسی کنید.

در اینجا سه سوال مهم وجود دارد که باید از خود پرسان کنید. اولی عبارت است از: «من در جریان وظیفه ام چقدر پول پس انداز و سرمایه گذاری کرده ام»؟

سوال دوم: «من در نود روز گذشته چند کتاب خوانده ام»؟ شما به کتاب ها نیاز دارید تا در معجزه ذهن خود سرمایه گذاری کنید، در اندیشه های خود غور کنید و آینده خود را با مراقبت های دقیق شکل دهید. شما در نود روز گذشته چند کتاب خوانده اید؟

سوال سومی: «من در شش ماه گذشته چند کلاس یا صنف گرفته ام تا مهارت های خود را بهبود بخشیده باشم»؟ شما چه زحماتی متقبل شده اید تا مهارت های جدیدی برای آینده خود و خانواده خود انکشاف دهید؟ شما باید در یک زمان معقول پیشرفت کنید. شما باید به اعداد نظر اندازید و ببینید که چگونه انجام می دهید. بازی اعداد نام این بازی است.

خانه های بزرگ قمار در لاس ویگاس چندین بار در یک روز صورت حساب مالی خود را نشر می کنند تا ببینند در کجا قرار دارند. چرا؟ چون چیز های زیادی بوقوع می پیوندد. اگر شما نیاموزید که چه وقت بعضی از این میز ها را بسته کنید، در نیمه شب بدون تجارت خواهید بود. شما نمی توانید تا نیمه شب منتظر باشید. شما نمی توانید تا فردا منتظر باشید. فردا بسیار ناوقت است.

مقدار کولسترول شما چند است؟ شما نمی دانید و توجهی ندارید؟ اگر شما برای آینده فقط به انگشت توکل تکیه کرده اید؟ بهتر است حالا به نوشتن وصیت نامه خود شروع کنید.

در مقابل تعین مسیر خود مسئول باشید. آن را خود تان در اختیار کسان دیگری نگذارید. بیاموزید که این اعداد را برای خود تان پالایش کنید. شما در سن پنجاه سالگی می خواهید چند پوند اضافه وزن داشته باشید؟ جان می گوید، «خوب، من استخوان های بزرگ دارم». من برای شما ده پوند به خاطر استخوان های بزرگ تان می دهم. اما وقتی بیست و پنج یا سی پوند اضافه وزن داریم، باید چراغ های هشدار را روشن کنیم.

من از شما می خواهم که ریاست زندگی خود را به دوش خود گیرید. مسئول زندگی خود تان باشید. مسئول تقاعد خود تان باشید. مسئول سلامتی خود تان باشید. فقط با کسان دیگری یکجا نشوید که توجهی ندارند تا مسئول اعداد خود باشند.

بعضی از این اعداد باید پایین بیایند، مانند کولسترول شما. بعضی از این اعداد باید بالا بروند، مانند تعداد کتاب در کتابخانه شما. هیچ وقت قانع نشوید تا زمانی که به تمام اعداد خود ندیده اید. باید مسئول باشید. منتظر کسی نباشید که پیش شما بیاید. چطور می شود

اگر هیچ کسی نیاید؟ شما باید خود تان مسئول باشید.

نتیجه، نام بازی است. اعداد را امتحان کنید. با هیچ عددی کمتر از بهترین عدد قناعت نکنید.

در اینجا یک داستان دلچسپ وجود دارد. عیسی روزی قدم می زند و یک درخت انجیر را می بیند. عیسی با شک و تردید به درخت انجیر نظر انداخته و به شاگردان خود می گوید، «آیا این درخت کدام انجیر دارد»؟ آیا شما فکر می کنید این یک سوال مهم است؟ این یک سوال بسیار مهم برای یک درخت انجیر است. آیا کدام انجیر دارد؟

شاگردان او می گویند، «نه، آقا. از تمام درختان انجیری که شما انتخاب کردید، این درخت هیچ انجیری ندارد». داستان می گوید که عیسی بعدا خونسردی خود را از دست می دهد. این یکی از چند زمانی است که او قهر می شود. من فکر می کنم او می خواهد یک نقطه مهم بگوید. یک درخت انجیر بدون انجیر غیرقابل قبول است. عیسی می گوید، «اگر این درخت انجیر هیچ انجیری نداشته باشد، پیشنهاد می کنم که آن را فورا از بیخ بر کنید»! بعد اضافه می کند، «این چرا باید از زمین بلند شود»؟

شما باید گهگاهی به خود نظر اندازید و بگویید، «من امروز انجیر ها را محاسبه می کنم»! چرا؟ این نام بازی است. شما به نتیجه نیاز دارید تا موفق باشید.

۴.۱۵. موفقیت آسان است!

برای باد بهتر آرزو نکنید. کلید این است که برای خرد آرزو کنید تا یک مسیر بهتر را تعین کنید. از آن مقدار بادی که می وزد، بهره برداری کنید و به طرفی که می خواهید بروید. این است فلسفه موفقیت که من در سن ۲۵ سالگی یاد گرفتم و این تمام زندگی مرا دگرگون ساخت. این است آن چیزی که من دریافتم: من دریافتم که این آسان بود. من در سن ۳۱ سالگی مليونر شدم و دریافتم که این به هیچ صورت مشکل نبوده است.

تعریف من از آسان این است: چیزی که می توانم، انجام می دهم. من دریافتم، اگر این چیزی است که شما می توانید انجام دهید، این آسان است. اما یک مقدار شایستگی یا واجد بودن نیاز است: من بالای آن سخت کار کردم. من مطمئین ساختم که انضباط های من در همان خط باشد. من مطمئین ساختم که عادات من خوب باشد. من مطمئین ساختم تمام آن چیزی را انجام دهم که می توانم. من چیزی را یافتم که می توانم انجام دهم، اما بالایش سخت کار کردم. من از سن ۲۵ تا ۳۱ سالگی صبح وقت برخاستم و تا ناوقت بیدار ماندم و سخت کار کردم. اما آنچه من انجام دادم آسان بود، به این معنا که این آن چیزی بود که من می توانستم انجام بدهم.

شما می گویید، «خوب، آقای رون، اگر این آسان بود، چرا آن مردمانی که در جریان ۶ سال در پیرامون شما بودند، ثروتمند نشدند»؟ دلیل آن این است. این نیز آسان است که انجام ندهید. دیگر چگونه می توان آن را تشریح کرد؟ این آسان است چیز های را انجام دهید که کار نمی دهند. این آسان است که عادات بد را نگه داشت. این آسان است که انضباط ها را انکشاف نداد. این آسان است که چیزی انجام ندهیم. لذا چرا من ثروتمند شدم و آنها نشدند؟

تمام اینها را می توان در یک جمله فلسفی بیان کرد: چیز های که انجام آن آسان اند، انجام ندادن آن نیز آسان اند. این است تفاوت در بین موفقیت و ناکامی، در بین خیال پردازی ها و بلند همتی ها.

فورمول کلیدی برای موفقیت: چند انضباطی که هر روز تمرین می شود. این انضباط ها باید خوب فکر شده باشد. شما وقت خود را چگونه مصرف می کنید؟ شما نمی خواهید وقت خود را بالای چیز های مصرف کنید که مهم نیستند. اما چند انضباط ساده می تواند تمام آینده اقتصادی شما را تغییر دهد. چند انضباط ساده می تواند آینده شما را با خانواده شما، تجارت شما، کارآفرینی شما و شغل شما تغییر دهد. موفقیت عبارت از چند عادت ساده است - عادات خوب - که هر روز تکرار می شود.

فورمول ناکامی: اشتباهات در قضاوت که هر روز تکرار می شود. تمام آنچه شما باید انجام دهید داشتن چند اشتباه در قضاوت خود و تکرار آنها در هر روز است و من به شما می گویم، تمام آنها چرخ خورده و در جریان ده سال از کنترول شما خارج می شوند. شما به سوی می رانید که نمی خواهید بروید. شما چیزی را می پوشید که نمی خواهید بپوشید. شما در جای زندگی می کنید که نمی خواهید زندگی کنید. شما چیزی را بدست می آورید که نمی خواهید بدست آورید. چند اشتباه در هر روز - چند عادت بد - می تواند فاجعه بار باشد.

این آسان است که اشتباه در قضاوت را تکرار کرد، زیرا ناکامی در پایان روز اول نمایان نمی شود. عادات بد نتایج وحشتناک خود را در پایان روز اول یا هفته اول یا حتی ماه اول نشان نمی دهند. این آسان است که احمق ساخته شوید یا فریب بخورید. اگر فاجعه در پایان هفته اول رخ می داد، ما می توانستیم فلسفه خود را فورا تغییر بدهیم. اما لغزش بطرف پایین بسیار نرم است. شما به آهستگی از مسیر کنار رفته و به انحراف ادامه می دهید تا اینکه کاملا از مسیر خارج شوید.

شما همین حالا حق انتخاب یکی از دو «آسان» را دارید. آسان برای کردن یا آسان برای نکردن. من برای شما در یک جمله می گویم که من تا ۳۱ سالگی چگونه ثروتمند شدم: من از اجرای کار های آسانی صرفنظر نکردم که می توانستم برای ۶ سال انجام دهم. این کلید است. من چیز های را یافتم که به آسانی می توانستم انجام دهم و مرا به خوش بختی هدایت

کردند و من از اجرای آنها صرفنظر نکردم.

دلیل عمده برای نداشتن بیشتر چیز های که در امریکا می خواهید (صحت بیشتر، پول بیشتر، قدرت بیشتر، نفوذ بیشتر، همه چیز بیشتر) عبارت از نادیده گیری یا فروگذاری است. اگر شما به فروگذاری توجه نکنید، عفونت نموده و بعد مرض می شود.

لذا اگر شما به عادت «نکردن آن» مبتلا هستید به عادت «کردن آن» تبدیل شوید. انجام دهید هر چیزی را که در بر می گیرد و قبل از اینکه شما بدانید، موفقیت با شما خواهد بود.

۵.۱۵. از آرزو به خواستن

برای تعداد زیادی از مردم، بلندهمتی یک راز است. قاموس می گوید که این «یک خواست مشتاقانه برای تمایز، قدرت یا شهرت است». اما بلند همتی واقعا چه معنا دارد؟ بیایید با واژه اشتیاق شروع کنیم. اشتیاق یک نوع هیجان است. اطفال مشتاق محفل روز تولد خود اند. آنها توقع دارند که در مرکز توجه باشند، برای اینکه هدایای زیادی بگیرند، به خاطر آن بسیار زیاد بخورند، من تصور می کنم بزرگان نیز مشتاق روز تولد اند... در غیر آن البته اینها شرمنده خواهند شد که شمع های بالای کیک شان نتواند دستاورد های ایشان را کفایت کند! ما می توانیم مشتاق تماشای یک بازی باشیم، مشتاق تماشای اطفال مان در یک تقریر رقصی، مشتاق دیدار یک دوست قدیمی، مشتاق خریداری یک موتر جدید. اشتیاق همچنان داشتن مقدار زیاد سرگرمی معنا می دهد!

اما آیا شما گاهی شنیده اید که مردم بگویند، اینها «مشتاق داشتن یک زندگی بهتر»، «مشتاق داشتن یک خانواده بهتر»، «مشتاق ساختن پول بیشتر» اند؟ احتمالا نه. این مشکل است، زیرا طوریکه من می بینم، داشتن یک زندگی بهتر، خانواده بهتر و پول بیشتر دربرگیرنده خواست مشتاقانه است.

ما دارای توانایی خارق العاده هستیم تا دقیقا چیزی را بدست بیاوریم که باید داشته باشیم. اما یک تفاوت در بین آرزو ها و خواستن ها وجود دارد. ما همه شنیده ایم که مردم می گویند، «آه، آروز داشتم فقط پنج پوند کم می کردم. من می خواهم کمی سبک تر باشم». ما احتمالا این را با خود گفته باشیم. با وجودیکه ما شاید آرزو کنیم تا بتوانیم در لباس خود کمی آسان تر تنفس کنیم، باید خواستار تمرین بیشتر و خوردن کمتر باشیم. جمله ای «من آرزو دارم وزن کم کنم» باید به جمله «من مشتاقانه خواستار باختن وزن هستم» تبدیل شود.

من همچنان متیقین هستم که مردم در باره آرزوی داشتن پول بیشتر صحبت می کنند تا بل های خود را پرداخت می کردند یا رخصتی می گرفتند یا یک مقدار فشار از زندگی خود را

کم می کردند. اما قبل از اینکه سبک زندگی آنها تغییر کند، باید آرزو های آنها به خواستن ها تبدیل شود. اگر آنها واقعا خواستار تغییر اند، نباید شامگاهان خود را به تماشای تلویزیون مصرف کنند و در آرزوی این باشند که چیز های بیشتری انجام دهند.

ستون فقرات خواستن مشتاقانه عبارت از انضباط است. بلند همتی حقیقی عبارت از خواستن مشتاقانه و منضبط است. این همان بخش کوچک در درون ماست که می گوید، «اگر من می خواهم برای ملاقات فردا آماده باشم، نیاز دارم که آمادگی برای آن را امروز تمام کنم». «اگر می خواهم مطمئین باشم که می توانم برای آموزش کالج اطفال خود پرداخت کنم، نیاز دارم که پس انداز را امروز شروع کنم». «اگر یک زندگی بهتر را فردا می خواهم، نیاز دارم که کار کردن بالای آن را امروز شروع کنم».

بلند همتی یک ذهنیت دقیقه ای و روزانه ای است. برای داشتن بلند همتی یعنی کار کردن در جهت یک زندگی خانوادگی بهتر، یک موتر جدید، یک خانه بزرگتر، یک آینده مالی مطمئین... شما باید هر لحظه با آن زندگی کنید.

۶.۱۵. تقویه بلندهمتی

بلند همتی یک خواست مشتاقانه برای موفقیت است. بدبختانه این فورمول همیشه در جهت معکوس کار نمی کند. خواستن همیشه در جهت بلند همتی ترجمه نمی شود. خواستن آن چیزی است که شما برای خود می خواهید: یک خانه بزرگ تر، یک موتر بهتر، یک حساب بانکی چاق تر، یک زندگی بهتر. بلند همتی آن است که شما چگونه آنها را بدست می آورید.

خواستن بعضی اوقات سالم است و بعضی اوقات ناسالم. آرزو شاید باعث شود که شما بلند ترین عمارت شهر را بخواهید. جانب تخریبی آرزو شاید اصرار کند که شما تمام عمارات دیگر را تخریب کنید. تصور می کنم یک شیوه اجرای آن همین است. شما شاید از تخریب اولی شروع کنید و شاید دومی. اما در مقابل این آرزوی شما که تمام آنها را تخریب کنید، زود یا دیر با شخصی مقابل خواهید شد که در پیش روی تعمیر خود ایستاده و می گوید، «من در مقابل شما ایستاده هستم... از اینجا خارج شو». به زودی شما دیگر به حیث تعمیرکار شناخته نخواهید شد. شما را به حیث یک تخریبکار خواهند شناخت.

شیوه دومی که شما بلند ترین تعمیر در شهر را داشته باشید، این است که باید از تمام زینه های بگذرید که شما را به آنجا می رساند - شما آن را می بینید، در رویا دارید، برنامه ریزی می کنید، گروه خود را در بالای آن می گذارید و در بالای آن کار می کنید. مشوره من این است که آن را درست اجرا کنید. این بلند همتی را داشته باشید که مالک بلند ترین تعمیر شهر بوده و از طریق تمام زینه های درست به آنجا برسید. اگر شما واقعا آن را می خواهید، اگر

شما مهارت های آن را دارید که اجرا کنید و حوصله اینکه تمام توفان را تحمل کنید، بلند همتی تان شما را به آنجا می رساند.

داشتن همت بلند اینکه هر آنچه لازم باشد انجام می دهید تا به جای خوبی برسید که می خواهید بروید. بلند همتی عبارت از مبتکری و سازندگی است. بلند همتی یک ارایه یا ابراز است. این چیزی در درون شما است که می خواهد با یک شیوه مثبت ارایه کنید.

من مطمئین هستم که شما رویا های تحقق چیز های بزرگی را دارید. آیا شما آنقدر بلند همت هستید که این رویا ها را درک کنید؟ آیا رویا های شما آنقدر قوی اند که شما را به طرف آینده شما بکشانند؟ آیا اینها آنقدر واضح و روشن اند که شما را قادر سازد تا نتایج نهایی را ببینید؟ آیا اینها ارزش آن را دارند که شما هر چیز مورد نیاز را انجام دهید تا به آنجا برسید؟ دلایل شما برای ایجاد این رویا ها چیست؟

دلایل از شخص تا شخص فرق می کند. من شرط می گذارم که اگر شما یک مقدار جستجوی-جانی (بررسی دقیق احساسات و انگیزه های خود) کنید، می توانید با فهرست دلایل بسیار قوی برسید. چرا تحقق این رویا ها برای شما آنقدر اهمیت دارد؟ شما چه چیزی می خواهید ارایه کنید؟ این دلایل برای تحقق چیز های بزرگ برای هر کسی متفاوت است.

بعضی دلایل منحصر به فرد وجود دارد. بعضی ها به خاطر تشخیص آنها خیلی خوب کار می کنند. بعضی ها به خاطر شیوه احساس آنها خیلی خوب کار می کنند. آنها احساس برنده بودن را دوست دارند. این یکی از بهترین دلایل است.

من بعضی دوستان ملیونری دارم که ده تا دوازده ساعت در روز کار می کنند و ملیون های بیشتر می سازند. آنها این کار را به خاطر این نمی کنند که به پول نیاز دارند. آنها آن را به خاطر لذت، خوشی و رضایت برنده بودن انجام می دهند. راننده عمده آنها نه پول، بلکه سفر است. این آن چیزی است که آنها می شوند. آنها همیشه سعی می کنند که بیشتر شوند.

زمانی شنیدم کسی گفت، «اگر من یک ملیون دالر داشته باشم، هرگز یک روز هم در زندگی خود کار نخواهم کرد». هی، احتمالا به همین خاطر خدای بزرگ به او دیده و برایش نداده است. به خاطری که او میدان را ترک می کند.

خانواده یک منبع دیگر انگیزه ای خوب کار کردن است. بعضی ها به خاطر مردمان دیگر فوق العاده خوب کار می کنند. این یک منبع قدرتمند است. ما بعضی اوقات بعضی کار ها را به خاطر کسان دیگری می کنیم که برای خود نخواهیم کرد.

من یک بانو را می شناسم که از فاجعه مالی دوباره به مسیر افتاده است. او با وجودیکه

قسمت زیادی از آن را ندارد، انگیزه یا محرک اولیه او این بوده که دختر خود را در مکتب خصوصی بگذارد. این یک مکتب گران قیمت بوده، یکی از بهترین ها در کشور. با وجودیکه هدف او بدست آوردن پول اضافی پیش از سقوط اقتصادی اش بوده، دلیل عمده او برای آن همه ساعات کار اضافی این بوده که برای دختر کوچک خود بهترین آموزش ممکن را فراهم سازد. طوریکه شما به خوبی می توانید تصور کنید، خواستن اینکه چیزی را به خاطر کسی دیگری انجام دهد او را به تحقق تمام خواست هایش هدایت خواهد کرد.

دلایل شما برای خوب کار گردن چه است؟ چه چیزی در محراق جستجوی شما قرار دارد؟ چه قدرتی در پشت بلند همتی شما قرار دارد؟ در باره آن فکر کنید. آن را بنویسید. یک مقدار جستجوی-جانی کنید. دلایل خود را تعریف کنید تا آنها بصورت بهتری برای شما کار بدهند.

۷.۱۵. تهداب اعتماد

اعتماد یک مولفه فوق العاده مهم موفقیت است. اعتماد در واقعیت یک نوع خوش بینی است، یقینی که چیز ها را به شکلی تغییر می دهد که شما می خواهید و قدرت آن را دارید که آنها را تحقق بخشید.

اعتماد… به معنای ایمان یا عقیده است. وقتی کسی در یک معامله صادق باشد، وقتی یک پیشنهاد صورت گرفته و پول واقعی در پشت آن موجود باشد، وقتی کسی وعده می دهد و آن را نگه می دارد…

اعتماد به ایمان الهامی رابطه دارد که شما فقط با عقیده به مردمان دیگر می توانید داشته باشید. اعتماد شما را توانا می سازد تا در اتاقی پر از بیگانگان داخل شوید و بدون ترس با هر کسی گفتگو کنید. اعتماد به شما وقار و تحمل می دهد. اعتماد برای بیگانگان شرایطی را در آن اتاق فراهم می کند که فکر کنند، «در اینجا کسانی هستند که من نه تنها می توانم صحبت کنم، بلکه در اینجا کسانی هستند که من می خواهم صحبت کنم».

یک شخص آشفته تمام کسانی را که در پیرامون او اند، آشفته می سازد. احساس آرامش، دیگران را وادار می سازد که احساس سهولت کنند و آنها اعتماد شما را به اشتراک می گذارند. اعتماد است که مردم را وادار می سازد تا به چیز های که شما به آنها می گویید، باور کنند و شما را همانطور که خود را معرفی می کنید، بپذیرند.

شما به سه مرحله نیاز دارید تا اعتماد خود را به این سطح برسانید. اول، شما باید اعتماد خود را آشکار کنید که کی هستید و چگونه بزرگ شده اید. دوم، شما باید اعتماد را از آموزش و تربیه آموزگاران و مربیان اشتقاق کرده باشید. سوم، شما باید اعتماد را از چالش ها و

تجارب در تمام عرصه های زندگی خود و موفقیت های معامله با آنها استخراج کرده باشید.

بیایید هر یک از این عرصه ها را تحلیل کنیم.

اول، رشد عمومی به این معناست که شما وسایل حیاتی و ضروری برای زندگی در این دنیای سخت، تخنیکی و انکشاف یافته را داشته باشید. اقارب شما مهارت های اساسی را برای تان آموزش داده است: چگونه گام بردارید، چگونه بخورید، چه بخورید و شاید هم برخورد های خوب. شما بصورت طبیعی یک مقدار معین نیروی فزیکی و ظرفیت ذهنی دارید.

شاید شما یک دانشمند راکت نباشید، اما می دانید که چگونه یک ماشین چمن زنی را ترمیم کنید (چیزی که بسیاری از دانشمندان راکت نمی توانند انجام دهند). شاید شما کدام درجه یا سند در محاسبه نداشته باشید، اما می توانید چنان فکاهی خوب بگویید که یک اتاق کامل در خنده بخروشند. نقاط قوت شما کدام ها اند؟ آنها باید آنجا باشند یا شما نمی توانستید تا اینجا برسید.

چانس های وجود دارد که شما نه تنها یک نیروی شخصی، موهبت یا استعداد نداشته باشید، بلکه استعداد چیزی است که شما چنان مفت گرفته اید که درک نمی کنید چقدر ارزش دارند. این نیرو چیزی نیست که برای شما مشکل باشد؛ برعکس، این چیزی است که به آسانی می آید. اگر برای شما آسان است که با یک اره برنده می توانید قطع کنید به این معنا نیست که این برای همگان آسان است. استعداد شما چیزی است که برای شما رایگان داده شده است. ممکن است شما این را به اندازه کافی ارزش نداده باشید. به خاطری که استعداد کار مشکلی نیست، بلکه یک چیز ناگهانی است!

گام دومی که اعتماد شما را می سازد عبارت از درنظرداشت تمام آموزش و تربیه ای است که شما فرا گرفته اید. اگر شما در این کشور بزرگ شده باشید، احتمال زیادی وجود دارد که لیسه خوانده باشید. در اینجا مورد دیگری وجود دارد، «تقریبا همه آن را دارند و من هم دارم، پس چرا من اعتمادی از دپلوم خود اشتقاق کنم»؟ خوب، قبل از همه، همگان دپلوم ندارند. دوم، این یکی از چند کشوری در جهان است که تقریبا همه می توانند بخوانند و بنویسند و ریاضی کار کنند. شما در جنگل های دور افتاده ای هیچ جایی شاید نتوانید رئیس جمهور، شاه یا رییس بزرگ شوید. لذا، آن پوست گوسفند را کم نفروشید. شما در باره آن به حیث یک چیز بی ارزش فکر نمی کردید، اگر آن را نمی داشتید.

در باره استادان و مربیانی فکر کنید که در چندین سال داشتید. آنها باید در شما چیز خاصی دیده باشند یا شما اینجا نمی بودید. آنچه آنها دیدند، تا اندازه زیادی در واژه ها، تبصره ها و تحسین های آنها به شما بازتاب داده شده است. اگر شما نشان داده بتوانید که آن چه چیزی است، شما خود را از طریق چشم های آنها خواهید دید. اگر آنها نمی دیدند که شما

توانایی به کار اندازی آن ماشین را دارید، آن فرمایش را بگیرید، آن حساب را بگیرید یا آن فروش را انجام دهید، آنها خود را آزار نمی دادند که شما را از اول آموزش بدهند. آنها به توانایی اعتماد داشتند که شما شاید هنوز نشناخته بودید. آنها این اعتماد را با شما به اشتراک گذاشتند.

مرحله سوم و آخری که اعتماد شما را می سازد، استخراج از بانک غنی تجارب خود شماست. شما شاید به دور جهان سفر کرده باشید، مردمان زیادی را دیده باشید و زبان های زیادی را آموخته باشید. یا شما شاید زندگی را در عین جای در بین مردمانی تجربه کرده باشید که همیشه می شناسید. شما آنها را طوری می شناسید، کسی که همیشه در حرکت بوده، برای همیشه با چهره های نو و دوستان نو معامله داشته و هرگز نمی تواند شخص دیگری را بشناسد. این سرمایه بانکی بزرگ شما و آن جایی است که شما می توانید بیاموزید و اعتماد حاصل کنید.

شما در زندگی خود تا اینجا رسیده اید و دنیا به خاطر شما جای بهتری است. من به آن اعتماد دارم. من به شما اعتماد دارم. شما قدرت آن را دارید که تمام رویا های شما واقعی گردد.

۸.۱۵. تحقق رویا ها

در حالیکه اکثر مردم قسمت اعظم زندگی خود را در مبارزه به خاطر امرار معاش سپری می کنند، معلوم می شود که یک تعداد بسیار کم صاحب همه چیز اند. این گروه کوچک به عوض دریافت معاش برای زندگی در جهت اعمار و لذت آینده کار می کنند. چنین معلوم می شود که همه چیز برای آنها کار می دهد. در اینجا یک گروه بسیار بزرگ وجود دارد، سرگردان اینکه زندگی چگونه می تواند چنان غیرمنصفانه، چنان مشکل و چنان غیرعادلانه باشد. فرق عمده در بین گروه کوچک دارای چنان مقدار بزرگ و گروه بزرگ داری چنان مقدار کم در چیست؟

صرفنظر از تمام عواملی که زندگی ما را متاثر می سازد - مثل نوع اقاربی که ما داریم، مکاتبی که در آن شامل بوده ایم، بخشی از کشور که در آن بزرگ شده ایم - در مقایسه با توانایی رویا های ما هیچ کدام چنان قدرت بزرگ در متاثر ساختن آینده ما ندارند.

رویا ها عبارت از تجسم نوع زندگی است که شما می خواهید به آن برسید. رویا ها می تواند شما را براند. رویا ها می تواند شما را از بالای مشکلات عبور دهد. وقتی شما اجازه می دهید که رویا ها شما را کش کند، آنها یک نیروی ابتکاری پخش می کنند که می توانند هر گونه مانع در مسیر شما را مغلوب سازند. برای گشایش چنین نیرویی، رویا های شما باید کاملا مشخص، معین و تعریف شده باشد. یک آینده تیره و تاریک دارای کم ترین نیروی کش

کننده است. رویا های تعریف شده تیره و تاریک نیستند. آرزو ها تیره و تاریک اند. برای اینکه واقعا به رویا های خویش برسید، برای اینکه واقعا برنامه های آینده تان شما را به پیش براند، رویا های شما باید واضح و روشن باشد.

اگر شما گاهی به قله ۱۴ هزار فت کوههای راکی بالا شده باشید، یک اندیشه بصورت مطمئین به ذهن شما خطور نموده است: «مهاجران این کشور چگونه توانستند آن را اجرا کنند»؟ آنها چگونه از سواحل شرقی به سواحل غربی رسیدند؟ انتقال یک روزه ذخیره غذا و آب به اندازه کافی سخت است. آیا شما می توانید کشیدن تمام اجناس با خود را... در هر میل، هر روز و هر ماه تصور کنید؟ این مردم رویا های بزرگی داشتند. آنها همت بلند داشتند. آنها بر سختی بالا شدن در کوه تمرکز نمی کردند.

آنها در ذهن خود در جانب دیگر کوه بودند - تنها بدن های شان آنها را به آنجا نرساند! با وجود تمام درد ها و مبارزات، تمام زایمان و مرگ در امتداد راه، کسانیکه به جانب دیگر رسیدند یک چشم دید واحد داشتند: رسیدن به سرزمین آفتاب دوامدار و ثروت خارق العاده. برای شروع کردن در جاییکه هر چیز و همه چیز ممکن بود. رویا های آنها به مراتب قوی تر از موانعی بود که در سر راه آنها قرار داشت.

شما باید رویا پرداز یا رویایی باشید. شما باید آینده را تجسم کنید. شما باید کالیفورنیا را ببینید در حالیکه مصروف بالا شدن به قله های ۱۴ هزار فت هستید. شما باید خط پایانی را ببینید، در حالیکه مصروف مسابقه هستید. شما باید تشویق ها را بشنوید، در حالیکه در وسط یک پروژه هیولا قرار دارید. شما باید اراده کنید تا خود را در مسیر اجرای گام های ناراحت بگذارید تا اینکه راحت شوید. زیرا از این طریق است که شما رویا های خود را تحقق می بخشید.

کشور بزرگ ما بر بنیاد رویا ها تهداب گذاری شده است. آنها همیشه مهم بوده اند. رویا ها باعث شده که هزاران مردم خانه ها و خانواده های خود را ترک نموده و زندگی را در سرزمینی شروع کنند که هر چیز ممکن بوده است. رویا ها تا امروز ادامه دارد تا مردم را به سرزمین فرصت ها بیاورد، یک کشوری که شما می توانید با اندک ترین ها شروع کنید و در پایان مالک بیشترین ها شوید.

آیا شما بعضی اوقات تعجب نمی کنید چرا آن تعداد مهاجرانی که به امریکا می آیند، می توانند یک زندگی جدید و حتی خوش بختی اعمار کنند، در حالیکه تعداد زیاد مردمی که اینجا تولد شده اند، به مشکل زندگی می کنند؟ آنها یک رویا دارند. شما باید همچنان باشید. موفقیت شما تابع آن است.



شکل ۲۰. اگر شما گاهی به قله ۱۴ هزار فت کوههای راکی بالا شده باشید، یک فکر حتما به ذهن شما آمده است: «مهاجران این کشور چگونه توانستند این کار را انجام دهند»؟